



Manger et élever des moutons au Maroc : Sociologie des préférences et des pratiques de consommation et de production de viande

Gilles Sarter

► To cite this version:

Gilles Sarter. Manger et élever des moutons au Maroc : Sociologie des préférences et des pratiques de consommation et de production de viande. Sociologie. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006. Français. NNT : . tel-00273344

HAL Id: tel-00273344

<https://theses.hal.science/tel-00273344>

Submitted on 15 Apr 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE PARIS I – PANTHEON SORBONNE
INSTITUT D'ETUDE DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL

Année 2006

THESE

pour obtenir le grade de
DOCTEUR DE L'UNIVERSITE PARIS I

Discipline : Sociologie

Présentée et soutenue publiquement

par

Gilles SARTER

Décembre 2006

Titre :

Manger et élever des moutons au Maroc

***Sociologie des préférences et des pratiques de consommation et
de production de viande***

Directeur de thèse : Maxime HAUBERT

RESUME : Au Maroc, la viande est un aliment qui est très valorisé socialement. A l'ordinaire, les ménages la consomment dès qu'ils en ont la possibilité. Toutes les célébrations de la vie collective impliquent sa consommation. A ce titre, la viande de mouton est particulièrement prisée. A raison de 3 à 4 kg/an/hab., selon les années, elle représente 20% de la ration carnée des marocains. On estime qu'un ovin est abattu pour chaque cérémonie de naissance et de mariage. Chaque année, lors de la Fête du Sacrifice, 5 millions de petits ruminants (un par foyer) sont sacrifiés et consommés. Le Maroc est aussi un pays d'élevage des ovins. Celui-ci constitue une activité cruciale pour les foyers ruraux. Afin de mieux comprendre comment s'articulent les préférences des consommateurs et la production de viande et d'animaux de sacrifice, nous nous sommes intéressés aux comportements des acteurs concernés. Nous donnons une description détaillée des pratiques de consommation (cuisine, commensalité, manières de table) et de distribution des viandes, des pratiques d'élevage des animaux, de la manière dont les acteurs apprécient les qualités des produits et échangent ces derniers. Cette description est fondée sur des matériaux collectés lors d'observations et par des entretiens approfondis avec des consommateurs, des bouchers, des chevillards et des éleveurs (à Rabat, dans le Moyen-Atlas, à Ouarzazate). A l'aide des outils de la sociologie cognitive (R. Boudon) et de la sociologie interactionniste (H.S. Becker), nous formulons des hypothèses relatives aux motifs qui sous-tendent les actes et les préférences des acteurs. Nous montrons que les concepts de « croyance normative » et « croyance positive » sont opérationnels pour l'étude de la formation des préférences et du fonctionnement des chaînes alimentaires. Ils nous permettent d'aboutir à des conclusions pratiques dont peuvent faire usage les personnes en charge de l'élaboration des politiques de l'élevage au Maroc.

DISCIPLINE : Sociologie

MOTS-CLES : sociologie de l'alimentation – croyances collectives – sociologie économique – consommation de viande – animaux de sacrifice – mouton - Maroc

Institut d'Etude du Développement Economique et Social – Université Paris 1
45b av. de la Belle Gabrielle – 94738 Nogent sur Marne cedex

Remerciements

Je remercie M. Maxime Haubert (IEDES – Université Paris I) d'avoir accepté d'encadrer ma thèse, tout en me laissant une grande liberté de travail. Je le remercie aussi pour son soutien, sa relecture attentive de ce manuscrit et ces conseils de rédaction.

Mes remerciements vont également à Mme Jeanne Chiche (Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II) qui m'a proposé de travailler sur ce sujet et qui m'a guidé lors de mes enquêtes au Maroc. Je lui suis reconnaissant de son aide pour l'organisation et la présentation des résultats de cette recherche. Sa rigueur intellectuelle et son regard critique ont constitué pour moi des outils précieux.

Messieurs Jean-Pierre Corbeau (Université de Tours) et Jean-Pierre Poulain (Université de Toulouse) ont accepté d'être les rapporteurs de cette thèse et de participer au Jury. Je les en remercie et leur en suis très reconnaissant.

Je remercie l'ensemble des enseignants et des chercheurs que j'ai sollicités au cours de la réalisation de ce travail et qui ont accepté de me consacrer du temps. Je pense particulièrement à M. Jean-Pierre Boutonnet (Inra – UMR Innovation) à qui j'exprime ma gratitude pour son hospitalité, sa gentillesse et ses précieux conseils. Merci aussi à M. Jean-Louis Lambert (ENITIAA-Nantes) pour nos entretiens fructueux. Pour terminer, je remercie les membres de l'UMR Innovation (F. Dreyfus, P. Maizy, J. Muchnik...) et de l'UMR Moïsa (N. Bricas, F. D'Hauteville, M. Padilla, L. Sireix...) qui m'ont permis de participer à leurs débats scientifiques, de présenter et de soumettre à leur critique mes travaux en cours d'avancement.

Sommaire

Introduction

page 6

Chapitre 1 : Problématique, approche théorique et méthodologie

I- Problématique

page 14

II- Approches théoriques et concepts utilisés

page 28

III- Terrains et méthodes

page 37

Chapitre 2 : Cuisine manières de table, commensalité

I- La viande est surtout préparée sous forme de tajines

page 63

II- Manger un tajine c'est bien manger

page 66

III- Tajine et idéologie familiale

page 80

IV- Cuisine de la viande et distinction

page 92

Conclusion

page 106

Chapitre 3 : Manger de la viande, manger des viandes

I- Qu'est-ce que manger la viande à l'ordinaire veut dire ?

page 111

II- Qu'est-ce que manger de la viande lors de fêtes veut dire ?

page 122

III- Toutes les viandes ne se valent pas

page 145

IV- Le mouton objet patrimonial

page 158

Conclusion

page 169

Chapitre 4 : Qu'est-ce qu'une bonne viande ?

Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice ?

I- Qu'est-ce qu'une bonne viande de mouton ?

page 173

II- Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice ?

page 195

III- Comment acquérir des bons produits ?

page 202

Conclusion

page 212

Chapitre 5 : De la boucherie au souk

I- A la boucherie	<i>page 216</i>
II- A l'abattoir	<i>page 228</i>
III- Sur les souks aux bestiaux	<i>page 240</i>
IV- Sur les parcours du Moyen-Atlas	<i>page 261</i>
Conclusion	<i>page 267</i>

Conclusion	<i>page 276</i>
-------------------	-----------------

Bibliographie

Annexes

Table des tableaux et figures

Table des matières

Introduction

Au Maroc, comme dans de nombreux autres pays, la viande est un aliment qui est très valorisé socialement. A l'ordinaire, les ménages la consomment dès qu'ils en ont les moyens ou la possibilité. Toutes les célébrations de la vie collective, y compris la réception d'hôtes, impliquent sa consommation. A ce titre, la viande de mouton est particulièrement prisée. On estime qu'un ovin est abattu pour chaque cérémonie de dation du nom (sept jours après la naissance d'un enfant) et pour chaque mariage¹. Mais, c'est à l'occasion d'une fête religieuse qui a lieu une fois par an qu'apparaît, avec le plus d'intensité, l'importance que les Marocains accordent à ce petit ruminant. En effet, chaque année, le 10 du mois de *dhû l-hijja* de l'année islamique, les musulmans (au même titre que leurs coreligionnaires, un peu partout dans le monde) célèbrent l'*aïd al-kabîr* « la grande fête » ou *aïd al-adhâ* « la fête du sacrifice » (connue en France sous le nom de « fête du mouton »). Dans les semaines qui précèdent l'événement, les reportages à la télévision et les articles dans la presse quotidienne², concernant l'élevage et les disponibilités en moutons sont de plus en plus fréquents; les conversations entre collègues et en famille s'orientent de plus en plus vers la question de l'acquisition du mouton du sacrifice, du budget que l'on y consacrera... Une dizaine de jours avant la fête, des marchés aux bestiaux s'installent en ville, sur des terrains vagues. Des garages sont transformés en bergeries au cœur même des quartiers d'habitation. Des commerçants spécialisés vendent des bottes de fourrage pour bestiaux mais aussi des braseros, du charbon de bois ou encore des pics à brochettes et des épices, pour les

¹ *Evaluation de la politique de prix et d'incitation dans le secteur marocain de l'élevage*, Direction de la planification et des analyses économiques, Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire, 1989, p.53.

² Les quotidiens et hebdomadaires que nous avons consultés sont *L'Opinion*, *Aujourd'hui le Maroc*, *Le Matin*, *L'Economiste*, *La Tribune*, *Le Reporter*, *La Vie Economique*, *Al-Bayane*, *Al-Maghrib*, *Le Quotidien*, *Maroc Hebdo International*, *Le Temps du Maroc*.

réjouissances qui suivront les sacrifices. Il faut dire que ces derniers concernent environ 5 millions de petits ruminants dont 4,5 millions d'ovins et 0,3 millions de caprins³. En moyenne, presque chaque foyer marocain sacrifie donc un petit ruminant⁴. Du point de vue quantitatif, le mouton tient aussi une place importante dans le régime carné des Marocains. Avec une consommation moyenne de 3 à 4 kg/an/hab. selon les années, il représente 20% de leur ration totale en viande (volaille comprise) qui est de l'ordre 16 à 18 kg/an/hab.

Mais le Maroc n'est pas seulement un pays de consommation de viande ovine. C'est aussi un pays d'élevage de ce petit ruminant. Le pastoralisme y a tenu une place prédominante, jusqu'au début du 20^{ème} siècle, à la fois comme mode d'élevage et comme mode de vie adapté aux conditions climatiques et écologiques locales. De nos jours, l'élevage continue à occuper une place importante dans l'économie nationale. Il constitue une activité cruciale pour une part importante de la population. La part de la production agricole dans le PIB, bien que connaissant une tendance à la baisse (elle était de l'ordre de 16% entre 1990-93 et de 13% entre 1998-2001), demeure importante⁵. L'impact de l'agriculture sur l'économie marocaine s'explique encore mieux par les effets d'entraînement générés par cette activité sur les autres secteurs, effets eux-mêmes mieux saisis lorsqu'on sait que 47% de la population vit en milieu rural et que plus de 80% des revenus de celle-ci restent d'origine agricole (Akesbi, 2002, pp.4-5). Ajoutons que l'élevage des 16 millions d'ovins qui constituent le troupeau national est réparti sur l'ensemble du territoire. Il y est pratiqué par la quasi-totalité des foyers ruraux. Les petites exploitations (de moins de 5 hectares) concentrent 28% des effectifs et les paysans sans terre 18% (Kabbali et Berger, 1990, p.27). Or, un caractère notable de l'économie de ces familles rurales pauvres est que, plus leur troupeau est petit, plus sa place dans les revenus est importante (Chiche, 2002, p.6).

Malgré l'importance sociale que revêtent la consommation et la production de viande de mouton (sous ses différentes formes : viande de boucherie, sacrifice familiaux, consommation hors-domicile dans une faible mesure), celle-ci n'a pas fait à notre connaissance l'objet d'une étude systématique qui porte sur les pratiques et les

³ Enquêtes annuelles du Service de l'orientation des politiques, Direction de l'élevage, Ministère de l'agriculture.

⁴ Il y a environ 5 millions de ménages au Maroc (Direction de la statistique, 2000, p.20).

⁵ A titre de comparaison indiquons que la part du PIBA dans le PIB est du même ordre en Egypte, Tunisie ou au Liban, qu'elle est supérieure à 20% en Turquie, qu'elle est inférieure à 2% en France (CIHEAM, non daté, p.10).

préférences des consommateurs. On ne dispose que d'informations éparses tirées des *Enquêtes nationales sur la consommation des ménages* (Direction de la Statistique 1991 et 2002), de mémoires d'étudiants ou de consultants en économie (El Miri, 1999 ; El Otmani, 1998 ; Foursa, 2001). Elles sont surtout relatives aux quantités consommées. Les seconds abordent aussi la question de la hiérarchisation des catégories de viande (mouton, bœuf, poulet...), par les consommateurs, en fonction des situations de consommation mais ne disent rien de l'appréciation des qualités des produits ni des motifs d'agir des consommateurs. Les travaux en anthropologie juridique de Benkheira (1995, 1996, 1997, 1999, 2000, 2002) qui portent sur l'étude de la législation religieuse islamique relative à la consommation de viande nous ont été plus utiles, notamment pour la formulation d'hypothèses sur le sens que les consommateurs marocains donnent à cet acte. Il existe deux ouvrages qui traitent du sacrifice de l'*aïd al-kabîr* au Maroc. Le premier s'intéresse à l'analyse du rituel dans des communautés villageoises du Haut-Atlas (Hammoudi, 1981). Le second (Brisebarre ed., 1998) est un recueil d'articles sur la fête du sacrifice dans différents pays. L'un d'entre eux concerne le Maroc. L'auteur y aborde la question du choix de la victime (les données sont issues d'enquêtes réalisées à Meknès) sans vraiment décortiquer les décisions des consommateurs. Les articulations entre consommation, distribution et production ont fait, elles aussi, l'objet d'études ponctuelles dont les principales sont celles des étudiants de l'Université Humboldt de Berlin (1994), de Khalil (1997) et de Chichaoui (2001) qui portent respectivement sur l'organisation du commerce des ovins sur les souks du Moyen-Atlas, de l'Oriental et sur l'approvisionnement en viande de Casablanca.

Comment en sommes-nous venu à nous intéresser à ces sujets ? Comme cela est souvent le cas, ce choix résulte d'une suite d'expériences, d'intérêts personnels et de rencontres. Pour comprendre celui que nous avons effectué, il faut revenir à notre formation initiale d'ingénieur en agriculture et à notre expérience professionnelle dans ce secteur d'activité. Dans le cadre de diverses actions de conseil technique, de gestion de projets et d'animation de groupes d'agriculteurs en France et à l'étranger, nous avons été confronté au problème (souvent partagé par des collègues ou des confrères) de l'agronome qui étant doté de « recettes » techniques pour améliorer les rendements, moins polluer, optimiser l'usage des ressources naturelles, diminuer la pénibilité du travail... peine ou échoue dans ses tentatives pour les faire adopter par les producteurs agricoles. C'est ainsi que nous nous sommes interrogés sur l'origine de ces blocages. C'est la lecture de travaux de

socio-anthropologie rurale et du développement (J.P. Darré, D. Desjeux, A. Guichaoua et Y. Goussault, M. Haubert, H. Mendras, J.P. Olivier de Sardan...) qui nous a donné l'envie de reprendre des études universitaires. Notre première idée était de préparer une thèse de doctorat en sociologie qui porterait sur l'étude du processus d' « *invention des pratiques* » par les agriculteurs (Darré, 1996)⁶ et qui mobiliserait « *la fonction compréhensive des sciences sociales qui ont pour tâche de rendre intelligibles des comportements ou des pratiques soit apparemment inintelligibles soit interprétés de façon biaisée en fonction de préjugés, d'idéologies ou d'intérêts particuliers.* »⁷ Auparavant, notre goût pour les sciences humaines, nous avait conduit à compléter notre formation d'ingénieur par la préparation d'un diplôme de troisième cycle dans ce domaine⁸.

Le choix d'un terrain s'arrêta sur le Maroc. Il résultait tout à la fois de notre goût pour la culture arabe, d'une première expérience acquise en Jordanie qui nous incitait à repartir vers un pays de la rive sud de la Méditerranée et de la prise en compte de facilités matérielles (proximité avec la France, présence sur place de notre belle-famille, usage répandu de la langue française). C'est ainsi que nous avons arrêté le projet un peu flou de commencer une thèse sur les pratiques d'irrigation et les représentations sociales de l'eau chez les agriculteurs marocains. Une rencontre allait bouleverser ce projet. En effet, au cours d'un séjour exploratoire, organisé afin de déterminer un terrain d'enquête au Maroc, nous avons rencontré Jeanne Chiche, enseignante et chercheur au Département des Sciences Humaines de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II de Rabat. Lors d'un entretien, elle nous parla du « beau sujet » (pour reprendre ses propres termes) que constituerait l'étude de l'appréciation des qualités des viandes de mouton par les consommateurs et les différents acteurs de la filière au Maroc. Il ne nous fallut guère de temps pour adhérer à ce jugement. D'abord, le sujet offrait la possibilité de voyager à travers le Maroc pour y rencontrer différentes catégories d'acteurs (consommateurs et professionnels de la viande et de l'élevage) alors que l'étude des pratiques d'irrigation nous aurait conduit à rester en observation en bordure de parcelles agricoles.

⁶ Idée soutenue par la volonté d'évoluer, dans mon parcours professionnel, vers des horizons moins bornés par l'approche technique des phénomènes et ouvert sur la recherche.

⁷ (Boiral et al. , 1985, Paysans, experts et chercheurs en Afrique Noire, Ciface-Karthala, 1985, p.9).

⁸ Diplôme d'Université d'Etudes Africaines et Diplôme d'Etudes Approfondies sur le Monde Arabe (Université des Sciences Humaines de Strasbourg, 1994).

Mais surtout, ce sujet permettait comme nous le souhaitions d'entreprendre une sociologie de l'action humaine en l'appliquant à la consommation et la production des aliments. Dans le texte d'introduction à son étude sur les *Mondes de l'art*, Becker (1988, p.22) affirme que *«en général, les sciences sociales ne font pas de découverte à proprement parler. La sociologie bien comprise vise plutôt à approfondir la compréhension de phénomènes que beaucoup connaissent déjà.»* Pour notre part, nous avons voulu soumettre la chaîne alimentaire qui va des consommateurs de viande aux éleveurs de mouton à un examen systématique et approfondi. La question qui sous-tend cet examen est « comment ça marche ? » : Comment se construisent les préférences alimentaires ? Quel est le degré d'actualisation de ces dernières, dans les pratiques effectives ? Comment les unes et les autres s'articulent-elles avec la production des aliments ? Comment s'organisent et s'articulent les différentes étapes qui vont de l'élevage des animaux à la distribution de la viande au détail ? Comment les différents opérateurs identifient-ils la demande ? Dans quelle mesure contribuent-ils à sa construction ? Comment s'accordent-ils sur les qualités des produits à élaborer et à échanger ? Il s'agit là de questions que les professionnels du secteur de l'agro-alimentaire se posent de façon récurrente.

Pour tenter d'y apporter des éléments de réponse, nous avons opté pour une analyse qui est centrée sur les acteurs (consommateurs, bouchers, chevillards, éleveurs), sur leurs rapports entre eux et sur leurs rapports aux produits (viandes, carcasses, animaux de boucherie et de sacrifice). Nous avons essayé de reconstruire leurs pratiques et de mettre au jour les motifs qui les informent. Pour ce faire, nous avons utilisé des matériaux empiriques de première main, issus d'observations des individus en action ainsi que d'entretiens approfondis et semi-directifs. Ces différentes enquêtes ont été réalisées à Rabat (en distinguant entre différentes catégories de quartiers) mais aussi dans les Provinces d'Ifrane (Moyen-Atlas) et de Ouarzazate (Sud du pays). Les démarches et concepts que nous nous sommes proposé d'utiliser pour organiser et analyser les éléments collectés sur le terrain sont issus de la sociologie cognitive développée par Raymond Boudon. Celui-ci invite les chercheurs à amender le paradigme de l'action rationnelle en prenant en compte les croyances collectives, qui sous-tendent les actes des individus. Notre projet consistait donc à essayer de reconstruire, à partir des opinions, jugements, points de vue recueillis, les croyances normatives (du type « je crois que X est bien, juste, légitime... ») et les croyances positives (du type « je crois que X est vrai, faux,

incertain ») qui permettent d'expliquer significativement les comportements des consommateurs de viande marocains et des autres acteurs de la filière. Enfin, prolongeant la démarche compréhensive proposée par le sociologue, nous avons programmé de nous interroger sur les « bonnes raisons » que les personnes peuvent avoir d'adhérer à ces croyances. Les actes alimentaires ne sont pas seulement motivés par des croyances mais aussi par des affects (Boutaud, 2005 ; Chiva, 1996 ; Rozin, 1993) : manger c'est se faire plaisir, avoir peur, ressentir du dégoût... Pour cette raison, nous avons décidé d'essayer de reconstruire les affects qui informent les actes des consommateurs. Nous nous sommes interrogé sur leur éventuelle origine sociale et sur leurs interrelations possibles avec des croyances auxquelles les consommateurs adhèrent. Au final, nous avons fait l'hypothèse que la prise en compte des croyances et des émotions devait nous permettre de mieux comprendre les logiques des *mangeurs* et de dépasser « *la vision réductionniste d'un être humain qui serait seulement un homo economicus dont l'objectif serait d'optimiser ses dépenses ou un homo sanitens orienté vers la gestion de sa santé* » (Poulain, 2002, p.20). En ce qui concerne l'examen des articulations entre consommation et production, nous nous sommes aussi inspiré de la démarche que les sociologues interactionnistes (Becker, Blumer, Hughes) ont appliquée à l'étude des organisations sociales (réseaux de production d'œuvres d'art, professions...). Nous nous sommes concentré sur l'examen des interactions effectives entre les acteurs de différentes catégories : entre consommateurs et bouchers ; bouchers et chevillards ; chevillards et éleveurs... Nous essayons de déterminer dans quelle mesure les uns règlent leur conduite sur les actes (manières de faire et de penser, supposées ou effectives) des autres ou essayent de les orienter. A ce titre, cette exploration microsociologique s'inscrit dans la même perspective que les travaux de sociologie économique qui s'intéressent à l'analyse des différentes formes de l'échange marchand et à leur dynamique (Barrey et al., 2000 ; Dubuisson-Quellier, 1996). Elle vise à rendre compte de la façon dont les échanges économiques sont animés par des actions réciproques concrètes (Chantelat, 2002, p.544) et à examiner le rôle de ces dernières dans la construction de l'appréciation et de la définition des qualités des produits par les acteurs impliqués.

Le plan que nous avons adopté pour exposer notre démarche et nos résultats s'organise en cinq chapitres. Le premier fait le point sur la problématique, les questions et les hypothèses qui fondent notre recherche, sur les concepts et les outils méthodologiques mobilisés pour tenter d'y répondre. Nous évoquons les

problèmes rencontrés au cours de nos enquêtes, les techniques utilisées pour essayer d'y remédier et les procédés d'écriture retenus pour présenter nos résultats. Enfin, nous y décrivons les échantillons de consommateurs et de professionnels rencontrés. Dans le deuxième chapitre, nous approfondissons la connaissance des pratiques de consommation de la viande au Maroc : les manières de la préparer et de la manger à l'ordinaire et lors des occasions festives. Nous détaillons les recettes, les savoir-faire culinaires déployés par nos interlocuteurs, les modalités d'organisation de la commensalité et explorons les croyances qui sous-tendent leurs choix et leurs appréciations des plats. Nous essayons notamment de comprendre comment il se fait que la plupart d'entre eux tiennent le tajine pour le « bien-manger » par excellence. Le chapitre 3 pose la question de la signification sociale et culturelle de la consommation de viande : quel sens on donne au fait de manger et de donner de la viande au Maroc ? Nous insistons notamment sur le rôle de cet aliment dans les pratiques d'hospitalité, de création et d'entretien des liens sociaux. Dans la suite du chapitre, nous examinons les croyances qui sous-tendent l'appréciation et la hiérarchisation des différents produits carnés (mouton, bœuf, poulet, caprin, poisson) par les consommateurs. Nous développons l'hypothèse selon laquelle les fonctions sociales de la consommation de viande, le statut privilégié du mouton, la préférence pour les pratiques d'élevage extensives sont héritées du passé pastoral local. Le chapitre 4 traite plus spécifiquement de l'appréciation des viandes d'ovin et des animaux de sacrifice de l'*aïd al-kabîr* : qu'est-ce qu'une bonne viande de mouton ? Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice ? Nous détaillons les différentes caractéristiques et propriétés des produits qui sont recherchées ou rejetées par les consommateurs. Nous formulons des hypothèses relatives aux motifs qui sous-tendent les manières d'apprécier et de hiérarchiser ces qualités par les personnes interrogées. Dans ce chapitre, nous abordons aussi les pratiques d'approvisionnement de ces dernières. Nous voyons où et comment elles s'approvisionnent, de quelle manière elles tentent de maximiser leurs chances de satisfaction lors de l'acquisition des produits. Comme on vient de le voir, les chapitres 2 à 4 sont centrés sur l'examen des comportements des consommateurs et des motifs qui les informent. Le dernier chapitre (5) aborde l'analyse des manières de faire des autres acteurs de la filière : bouchers, chevillards, éleveurs. Nous y détaillons leurs manières d'élaborer et de transformer les produits (découpe de la viande, abattage, engraissement et élevage des animaux), leurs pratiques marchandes et leurs façons d'apprécier et de hiérarchiser les viandes, les carcasses et les animaux. Nous recherchons les motifs qui sous-tendent ces actions et nous

essayons plus précisément de faire la part entre la connaissance (effective ou supposée) de la demande de la clientèle et leurs propres préférences, normes ou procédures issues de leurs parcours professionnels, personnels ou de leurs exigences de maintien et de développement de leur activité économique. A la fin de chacun des chapitres 2 à 4, nous mobilisons les résultats issus de nos analyses (notamment les comportements et les motifs reconstruits) pour élaborer, à l'instar de Corbeau (2002) des *ethos de mangeurs de viande*. Les deux principaux *ethos* que nous appelons *beldi* (local, traditionnel) et *roumi* (européen, moderne) donnent une image synthétique (idéal typique) des transformations et mutations qui nous paraissent être à l'œuvre dans les pratiques des consommateurs locaux et dans les croyances qui les sous-tendent. De façon générale, les questions de l'évolution des comportements et des préférences (manières de cuisiner, organisation de la commensalité, choix des produits consommés et de leurs caractéristiques, pratiques de boucherie, d'élevage, de sélection animale...), des influences extérieures (principalement occidentales), des modalités de leur pénétration au Maroc, des transitions entre milieux urbain et rural sont transversales et concernent tous les chapitres.

Chapitre 1

Problématique, approche théorique et méthodologie

I- Problématique

1- Aperçu de la consommation de viande au Maroc

Depuis les années 1960, la volonté d'augmenter le niveau de consommation de la population locale en protéines animales tient une place importante dans les programmes étatiques marocains. Les résultats de ces politiques sont mitigés. Les quantités de viandes rouges produites ont augmenté (tableau n°1). Mais, le rythme de cette augmentation a tout juste suivi celui de l'accroissement démographique. Officiellement, les importations de viande sont négligeables et ne concernent que des carcasses congelées destinées à l'approvisionnement des armées (nos entretiens avec les agents de la Direction de l'élevage, Ministère de l'Agriculture)⁹. Mais Khalil (1997) estime qu'environ un demi million d'ovins vivants peuvent être importés annuellement en contrebande, depuis l'Algérie. Au final, les disponibilités annuelles en viande et par habitant sont restées stables, entre 1969 et 2000 : autour de 3 à 4 kg pour la viande de mouton, de 4 à 5 kg pour celle de bovin, de 1 à 0,7kg pour celle de caprin. En revanche, les disponibilités en viande de poulet ont largement progressé, passant de 1 à 8 kg/hab./an (MADRPM, 2001). Au total, comme nous l'avons déjà dit, la consommation individuelle moyenne de viande est de l'ordre de 16 à 18 kg/hab./an, selon les années. Elle atteint 27 kg si on prend en compte le poisson (Direction de la Statistique, 2002).

⁹ Nous avons rencontré, l'année dernière, un chevillard qui nous a annoncé qu'il avait entrepris des démarches pour obtenir l'autorisation d'importer des taurillons (Brésil), destinés à l'engraissement.

Il faut aussi relever que l'évolution des productions animales (notamment le développement de l'aviculture industrielle et de l'élevage laitier bovin) a bouleversé la structure de la consommation. Jusqu'au début du 20^{ème} siècle, c'est surtout la viande des petits ruminants qui était consommée un peu partout dans les campagnes et presque uniquement celle des ovins, dans les villes. La consommation des caprins restait surtout cantonnée aux campagnes (Michel, 1999 ; Rosenberger, 2001). Les bovins et les camelins étaient préservés au maximum pour la production de lait et leur force de travail. (Chiche, 1993, p.38; Brignon et al., 1968, p.154). Ils étaient quasiment absents des étals de boucheries des grandes villes du Maroc central (Rosenberger, 1999). En l'espace d'un siècle, le mouton a perdu sa prééminence et a été dépassé par le bœuf et plus récemment par le poulet qui est devenu la viande la plus consommée.

Viandes (en tonnes)	Production en 1969	Production en 2000
Ovin	71.500	125.000
Bovin	106.500	145.000
Caprin	16.300	22.000
Poulet	31.600	250.000

Tableau n°1 : Evolution de la production des viandes entre 1969 et 2000 (en tonnes) Source : MADRPM (2001, non paginé)

Sur le plan nutritionnel, entre 1961 et 2002, la ration énergétique moyenne des Marocains a augmenté : elle est passée de 2197 à 3052 cal/pers./j. Mais, outre que la FAO estime que 10% des marocains sont encore sous-alimentés, il faut aussi signaler que les calories glucidiques représentent 72% des apports d'énergie alors que les limites souhaitables sont de l'ordre de 45 à 55% (Thoulon-Page, 1997, p.6). Si la part de l'énergie lipidique a légèrement augmenté (de 14 à 17%) celle des calories protéiques a stagné à 11%, restant en-deçà des limites souhaitables qui sont de l'ordre de 12 à 15% (*ibid.*). Enfin, les apports en protéines proviennent à 80% d'aliments d'origine végétale (des céréales surtout), et à 20% seulement des produits

animaux, la viande y participant à hauteur de 8% environ (Direction de la Statistique, 1991, vol.5, pp.99-109). A titre de comparaison, on estime que dans les pays développés 26% des calories et 56% des protéines de la ration alimentaire viennent des aliments d'origine animale. En moyenne, dans les pays en voie de développement, ces taux sont proches de ceux observés au Maroc : respectivement 11 et 26% (Delgado et al., 1999).

Les prix de détail des viandes, bien qu'étant inférieurs à ceux pratiqués en France, sont très élevés si on les rapporte aux revenus moyens des marocains. Avec la valeur d'une journée de salaire minimum urbain, nous estimons qu'un consommateur peut acquérir environ un kilogramme de viande d'ovin ou de bovin¹⁰ (avec os et graisse). En France, cette quantité est huit fois supérieure¹¹. Parmi les produits carnés, ce sont les viandes rouges qui sont les plus onéreuses (leur prix est environ quatre fois supérieur à celui des poulets de batteries). De manière générale, les politiques de l'élevage n'ont pas permis de rendre ces produits plus accessibles aux consommateurs marocains. Une enquête nationale (Direction de la Statistique, 2002) montre que l'alimentation constitue le premier poste du budget des ménages. La part de ces dépenses alimentaires est nettement supérieure en milieu rural qu'en milieu urbain : 58% contre 38%. Ces niveaux sont globalement élevés et témoignent de budgets orientés principalement vers la satisfaction de besoins primaires¹². C'est aux viandes, malgré leur faible participation à la ration alimentaire, que les ménages marocains consacrent la plus grosse part de leurs budgets alimentaires (24,5%)¹³. Les céréales et produits à base de céréales arrivent en seconde position à hauteur de 19,4%.

La consommation de produits carnés est très inégalitaire entre milieu urbain et rural (il en est de même en ce qui concerne la consommation de poisson, tableau n°2)¹⁴ et dans ces deux contextes entre ménages à niveaux de revenus différents. En 1991,

¹⁰ Avec pour base un salaire minimum de 1500 dh/mois (10 dh = 1 euro) et un prix au détail de 50 dh/kg (c'est-à-dire 5 dh/kg de plus que la moyenne du prix de gros pour 2000).

¹¹ *La consommation des ménages en 1997*, Collection Résultats n°612-613, INSEE.

¹² A titre indicatif, en France, l'alimentation a cédé la première place au logement, dans les budgets familiaux, depuis les années soixante-dix : en 2000, sa part dans la consommation était de l'ordre de 11% (source : « La consommation des ménages depuis quarante ans », *INSEE Première*, n°832, février 2002).

¹³ En France aussi, la viande constitue le premier poste du budget alimentaire : environ un quart comme au Maroc (mais pour une consommation moyenne qui avoisine les 80 kg/hab./an).

¹⁴ De manière générale la dépense de consommation annuelle moyenne d'un citadin (10624 DH) est environ deux fois plus importante que celle d'un résident en milieu rural (5288 DH) (Direction de la Statistique, 2002).

les personnes appartenant aux déciles des ménages les plus pauvres, en ville et dans les campagnes, consommaient respectivement 7 et 5 kilogrammes de viande par an. Au sein des déciles des foyers les plus riches, ces niveaux étaient de 41 et 24 kg/pers./an. Parmi les viandes, le mouton était celle dont la consommation différait le plus en fonction des revenus : les quantités consommées par les plus riches étaient treize fois supérieures à celles prises par les plus pauvres, contre cinq fois seulement pour le poulet (Direction de la Statistique, 1991, pp.71-82).

	Poisson	Poulet industriel	Poulet de ferme	Bœuf	Mouton	Chèvre
(kg/pers./an)						
Ville	11,7	8,4	0,8	6,5	4,7	1,2
Campagne	5,7	3,4	1,2	3,9	3,7	0,9

Tableau n°2 : Consommation moyenne de viande et de poisson par personne et par an, en ville et dans les campagnes (Direction de la Statistique, 2002).

Ajoutons que l'achat d'un mouton destiné à la fête du sacrifice représente aussi une dépense importante pour les foyers marocains : chez les plus pauvres, il atteint près du tiers des dépenses consenties à l'achat de viande contre seulement un dixième chez les ménages les plus riches (Direction de la statistique, 2002, pp.297-303). D'après nos propres observations en 2001-2002, le prix d'un antenais de sacrifice moyen, vendu sur les marchés de Casablanca et de Rabat, équivalait à peu près à un mois de salaire minimum garanti (environ 1500 dirhams).

2- Les politiques et l'évolution des pratiques d'élevage

Au Maroc, le pastoralisme qui, pendant des millénaires, a occupé une place prédominante comme mode d'élevage et comme mode de vie, a décliné de façon spectaculaire au cours du 20^{ème} siècle. Chiche (2006) rappelle que les causes auxquelles on impute principalement la fixation des pasteurs sont la restriction des surfaces de parcours corrélativement à l'expansion des mises en cultures, des plantations d'arbres, des aménagements agricoles et urbains et de la mise en défens des forêts. Ce mouvement amorcé à l'époque du protectorat n'a pas eu pour

corollaire un amenuisement du cheptel qui, au contraire, a connu un accroissement lié notamment aux progrès de la prophylaxie ; les effectifs des trois principales espèces élevées (ovins, caprins, bovins) ont à peu près doublé, entre les années 1930 et la fin des années 1950.

Depuis l'indépendance, les décideurs politiques marocains ont retenu l'option de la « modernisation du secteur traditionnel ». Celle-ci s'est traduite par la mise en place d'actions qui remettent en question les systèmes extensifs et les animaux rustiques (qui avaient prédominé jusqu'alors), au profit de systèmes plus intensifs employant des races hautement productives (Chiche, 2001). Ces actions ont surtout profité au développement de l'élevage des poulets de chair en batteries¹⁵ et de l'élevage des bovins laitiers en étables¹⁶. Celui-ci a contribué à augmenter la production de viande par la commercialisation de veaux, de taurillons maigres ou engraisés et de vaches de réforme. Par comparaison avec les deux productions précédentes, l'élevage caprin n'a pas connu de transformations spectaculaires. Il est resté l'élevage le plus extensif, pratiqué dans les régions dont les conditions sont trop précaires (montagneuses et arides)¹⁷ pour la pratique de l'élevage d'ovins ou de bovins (Chiche, 2002).

Durant les quatre dernières décennies, l'évolution des systèmes d'élevage des ovins a été marquée par trois tendances majeures. En premier lieu, les systèmes intensifs se sont peu développés. La production issue de grandes bergeries et fondée sur le croisement de races bouchères importées et de races locales représente moins de 1% de la production nationale de viande de mouton (Dechervois, 1998, p.6-7). Parallèlement, la quasi-totalité des foyers ruraux élèvent quelques brebis. Ces élevages qui appartiennent à des petits agriculteurs ou à des ouvriers agricoles sont trop petits pour avoir les moyens techniques et financiers nécessaires à l'intensification de leur production¹⁸. Enfin, la pratique des grands éleveurs sanctionne la stabilisation de systèmes pastoraux ou intégrés à des systèmes

¹⁵ Localisé principalement sur l'axe côtier Tanger-El Jadida.

¹⁶ Dans les plaines et plateaux du nord-ouest du Maroc propices à la culture pluviale des céréales et des fourrages ou dans les grands périmètres irrigués.

¹⁷ Sud-ouest marocain (Sous, Haut-Atlas Occidental et Anti-Atlas Occidental), Haut-Atlas de Marrakech, régions montagneuses du nord (provinces de Tanger, Tétouan, Chefchaouen, Al Hoceïma, Sidi Kacem, Taza), versant Sud du Haut-Atlas, Anti-Atlas Oriental et Central, avec des prolongements jusqu'à Errachidia, Hauts-Plateaux de l'Oriental, zone pré-saharienne de Guelmim où l'élevage des caprins est associé à celui des dromadaires.

¹⁸ A titre indicatif, le *Code des investissements* de 1969 fixe à 5 ha en cultures irriguées et 10 à 20 en agriculture pluviale, les tailles viables pour des exploitations agricoles alors que 70% d'entre elles sont inférieures à 5 ha, leur moyenne étant de 2 ha.

céréaliers peu productifs (Chiche, 2001). La privatisation et la mise en culture des parcours ont progressé : au cours des dernières décennies, on estime que sur dix millions d'hectares de terres collectives, plus d'un million ont été privatisés (Chiche, 1992, p.52). L'utilisation des concentrés et des céréales achetés pour compléter l'alimentation des animaux s'est développée, grâce à la mise en place de programmes de subventions étatiques. Au final, la façon de produire de la viande d'ovin s'est transformée. Les apports pastoraux qui, pendant des millénaires, avaient joué un rôle prédominant dans l'élevage, ne représentent plus que 28% du total des ressources alimentaires des animaux. Ce sont les produits et sous-produits agricoles qui s'y substituent. La part des aliments concentrés est de l'ordre de 15% (soit deux fois moins qu'en Algérie), mais elle peut être plus importante : jusque 20 à 40%, chez des gros éleveurs des Hauts Plateaux de l'Oriental (Bessaoud et al., 2002, p.158).

Sur le plan des effectifs, le cheptel ovin après avoir fluctué entre douze et quatorze millions de têtes entre 1940 et 1960, s'est stabilisé autour de seize millions depuis le milieu des années 1990. Le nombre de caprins qui s'était accru pendant la première moitié du 20^{ème} siècle jusqu'à atteindre dix millions de têtes dans les années cinquante a connu un déclin au cours des décennies suivantes pour se stabiliser autour de cinq millions au début du 21^{ème} siècle. Chiche (2006) dresse le constat qu'après chaque crise liée à la sécheresse, les effectifs de caprins n'ont pas retrouvé leur niveau précédent tandis que celui des ovins, non seulement remonte au niveau précédent, mais suit une augmentation tendancielle. Elle en conclut que la plupart des éleveurs attribuent à la première espèce un rôle de couverture de leurs frais de fonctionnement et de reconstitution primaire de leur élevage en cas de mauvaise situation et les conduisent en conséquence de manière très extensive. A l'inverse, les ovins sont considérés comme un capital de plus grande valeur, un produit plus rémunérateur et comme un épargne mobilisable en cas d'investissements lourds. En conséquence, ils consacrent un effort financier à sa conduite.

Ajoutons encore, qu'au cours du 20^{ème} siècle, ce ne sont pas seulement les techniques d'élevages qui ont connu des transformations mais aussi les fonctions et les rôles des troupeaux. Comme le rappelle Jeanne Chiche (2005) ceux-ci sont passés durant le dernier siècle du statut de moyen de subsistance direct et d'échange social et économique à celui de capital convertible en monnaie, de source de produits marchands assurant de façon centrale la relation des ruraux avec le marché. Cette intégration de l'élevage au marché a été favorisée, durant le troisième

tiers du 20^{ème} siècle, par la densification du réseau routier, le développement du transport automobile et de l'industrie du froid qui permettent le déplacement, parfois sur de longues distances des animaux, la conservation des carcasses, des viandes et la maîtrise des calendriers.

Pour l'avenir, un enjeu majeur des politiques de l'élevage sera de parvenir à nourrir une population toujours en croissance (qui devrait atteindre les 40 millions en 2020) dont les économistes pensent que les aspirations à la consommation seront soutenues (Akesbi, 2002, p.21). Le Ministère de l'agriculture table sur une demande de l'ordre de 370.000 à 490.000 tonnes pour la viande rouge à l'horizon 2020, pour une offre actuelle de 320 milles tonnes. Les efforts à la production devront donc être maintenus, avec un accroissement annuel moyen de 2,5%, pour parvenir à l'autosuffisance (MADRPM, 1998, pp.37-40). Les politiques devraient aussi se préoccuper de faciliter l'accès aux produits animaux des plus pauvres, en ville comme dans les campagnes : pour ceux-ci la consommation de quantités de viandes supplémentaires, mêmes petites, devrait offrir une amélioration qualitative de la ration alimentaire. Face à cet enjeu, Chiche (2001) pose une question majeure : il s'agit de savoir si les systèmes d'élevage qui se maintiennent en grande partie grâce aux subventions et aux aides de l'Etat seraient toujours pratiqués si ce dernier arrêtaient de leur apporter son soutien. La question concerne les élevages pastoraux et agro-pastoraux qui font un usage important de compléments alimentaires, les grands poulaillers et les grandes étables laitières. Or cet arrêt est, en principe, programmé.

En effet, au tournant des années 1980, la crise de l'endettement a conduit le Maroc à en demander le rééchelonnement et à accepter la mise en œuvre d'un *plan d'ajustement structurel* (PAS) dont les impératifs sont la compression et, à terme, la suppression des subventions de l'Etat à la production et à la consommation. A l'heure actuelle, le PAS n'a pas encore déployé tous ses moyens, ni atteint tous ses objectifs. Cependant des étapes ont été franchies dans le domaine de l'élevage : désengagement de l'Etat des services vétérinaires et libéralisation du commerce, avec assortiment de mécanismes de protection (Akesbi, 1997, p.94). En ce qui concerne la suppression des subventions, bien qu'annoncée à plusieurs reprises depuis le début des années quatre-vingt-dix, elle n'a toujours pas été mise en pratique, ce qui prouve la difficulté qu'il y a à apporter des changements radicaux aux systèmes de production concernés sans les menacer (Chiche, 2001). Une autre question importante concerne la durabilité des systèmes intensifs eu égard à leur

dépendance vis-à-vis de l'industrie internationale, notamment pour l'approvisionnement en intrants et en techniques (matières premières agricoles et énergétiques, ressources génétiques, matériels...). En raison de ces différentes contraintes et pressions, un scénario possible pour l'avenir est celui de la perte du dynamisme de l'élevage intensif. Par exemple, Chiche (2002) observe, depuis quelques années, une stabilisation de l'activité des grands ateliers bovins.

En théorie, l'élimination des distorsions sous forme de crédits et de subventions qui encouragent l'intensification de la production et l'utilisation des terres de parcours à grande échelle par des grands pasteurs pourrait bénéficier aux petits élevages familiaux, à condition que les politiques facilitent la valorisation commerciale de leur production (accès à l'information, aux infrastructures de transport et de stockage, liens avec les transformateurs...). Mais, il reste à savoir si en cas de régression des systèmes intensifs, l'élevage extensif ou semi-intensif, c'est-à-dire avant tout celui des ovins et des caprins, retrouverait une place plus importante dans la couverture des besoins alimentaires de la population locale (Chiche, 2001). Cette question se pose avec d'autant plus d'acuité que les éleveurs locaux devront probablement compter avec l'ouverture du marché marocain aux viandes et animaux de boucherie produits à l'étranger. Cette ouverture est, en effet, programmée depuis l'adhésion du Maroc au Gatt en 1987 et par la signature d'un accord avec l'Union européenne (1996) qui prévoit la construction d'une zone de libre échange euro-méditerranéenne en 2010. Or, il apparaît d'ores et déjà que le cours de la viande d'ovin est nettement plus élevé au Maroc qu'en Europe ou que sur le marché mondial¹⁹. Des importations massives de viandes produites à l'étranger pourraient donc engendrer une baisse des prix sur le marché marocain, au détriment de la rémunération des éleveurs locaux. Les propriétaires de petits troupeaux pourraient tout aussi bien être ruinés par la concurrence des produits importés et mis en masse sur les marchés ruraux que garder une clientèle de proximité (Chiche, 2005).

¹⁹ Sur la période 1997-2001, la moyenne du prix de la tonne équivalent carcasse était de 4980 Euros sur le marché marocain alors que la valeur moyenne des importations mondiales était de 2580 et la cotation moyenne de l'Union européenne de 2790 Euros (Boutonnet, 2002, *Rapport de mission*, FIDA, p.4).

3- Questions de développement

3.1- Connaissance des pratiques et des préférences des consommateurs

L'élaboration de politiques de l'élevage qui permettent d'affronter les enjeux et les contraintes, détaillés précédemment, est très complexe. En ce qui nous concerne, nous ne prétendons pas proposer des orientations politiques mais simplement apporter des éléments d'information qui pourraient être utiles pour l'élaboration de ces dernières. Comme le relève Chiche (2002), avant d'arrêter toute option les services d'orientation doivent notamment identifier les catégories et les qualités des viandes qui doivent être mises sur le marché et les places qu'elles doivent respectivement y tenir. A ce titre, au Maroc comme en France, l'opinion prévaut chez de nombreux intervenants du secteur alimentaire (qu'il s'agisse des agriculteurs, des agro-industriels, des spécialistes du marketing ou encore des personnes en charge d'élaborer les politiques) que les consommateurs ont des *attentes* relatives aux produits alimentaires. C'est ainsi que, fréquemment, on lit ou on entend parler de la nécessité de «répondre aux attentes », de « prendre en compte les attentes » des consommateurs ou encore de mettre sur le marché « des produits qui correspondent aux attentes » des consommateurs. Or comme le remarque Fischler²⁰ qui étudie les « mangeurs » depuis plus de deux décennies, ceux-ci ne vivent pas dans l'attente de produits idéaux et désirés.

En revanche, les consommateurs font des choix, ont des préférences et des pratiques alimentaires que le chercheur en sciences sociales peut tenter d'examiner de manière systématique. A titre indicatif et à partir de la littérature socio-anthropologique²¹ existante, on peut établir une liste (non exhaustive) des thèmes auxquels il peut s'intéresser. Le premier est du domaine des modes d'approvisionnement en denrées alimentaires, achats, échanges, chasse, cueillette, production. Vient ensuite l'étude des savoirs et des pratiques de préparation culinaire, transformation, mise en forme des aliments. La troisième étape concerne l'organisation de la consommation proprement dite, son déroulement (définir l'ordre des repas dans la journée et de succession des plats à l'intérieur des repas...), sa

²⁰ Fischler, C., 1997, « Le consommateur partagé », *Autrement*, série Mutations/Mangeurs, n°172, pp.135-148.

²¹ Parmi les ouvrages et articles de synthèse sur ce thème citons : Bredsworth et Keil (1997), Calvo (1983, 1985), Corbeau et Poulain (2002), Farb et Armelagos (1985), Fischler (1993), Garabau et al. (2002), Giachetti ed. (1996), Goody (1984), Poulain (2002), Rozin (1996).

disposition spatiale (les endroits où elle a lieu, la disposition des convives, des plats...), les manières de manger (l'utilisation de couverts ou des mains...) et de partager la nourriture.

Une autre activité importante des consommateurs consiste à forger les argumentations qui justifient la consommation et les usages des produits alimentaires. A ce titre, il n'est pas exagéré de dire que les individus mangent autant avec leur esprit qu'avec leur bouche. Le potentiel symbolique des aliments est illimité, les significations attribuées au fait alimentaire multiples. Celle qui paraît la plus évidente est de servir de nourriture. Toutefois les aliments ne sont pas consommés à des seules fins nutritives, mais aussi pour le plaisir et la satisfaction des sens (gustatif, olfactif, tactile, visuel, auditif...). D'autres fois, ils sont ingérés dans des perspectives médicales, thérapeutiques ou magiques ou encore pour célébrer des événements de la vie sociale (naissances, mariages, anniversaires,...), des rites de passage, des fêtes ou des rituels religieux. L'échange (sous la forme de dons), la prise en commun de denrées ou de plats cuisinés permettent de sceller des liens entre individus ou entre groupes et de symboliser leurs interdépendances mutuelles. Dans ce sens, les aliments constituent une ressource symbolique puissante pour exprimer l'identité collective ou encore la volonté de distinction. Leur consommation peut servir à marquer des positions, des statuts, des hiérarchies sociales ou l'appartenance à des groupes (nationaux, ethniques, religieux...) ou des classes de population (d'âge, de genre,...).

Les consommateurs soumettent aussi les aliments à des appréciations, des jugements, des classements, des hiérarchisations. C'est devenu un lieu commun de signaler que les groupes humains sont généralement loin de consommer tout ce qui est présent dans leur environnement et que l'organisme humain serait prêt à les laisser absorber : « *Tout ce qui est biologiquement mangeable n'est pas culturellement comestible.* » (Fischler, 1993, p.31). A propos des produits carnés, on constate que de nombreuses espèces animales (parfois des classes entières) ne sont pas consommées dans certaines sociétés mais le sont dans d'autres. Les ordres du comestible et du non-comestible sont souvent eux-mêmes subdivisés en plusieurs autres catégories au sein des sociétés (Poulain, 2002, pp.148-150) : l'« interdit » (produits sur lesquels pèsent des règles religieuses ou autres interdisant leur consommation), le « non-mangeable dans une culture ou dans un groupe » (produits non considérés comme aliment dans une culture ou un groupe donnés

mais dont on accepte cependant l'idée qu'ils soient consommés ailleurs ou en cas de nécessité), le « délicieux/festif » (aliments faisant l'objet d'une forte valorisation gastronomique), l' « agréable/quotidien » (aliments ayant une valeur positive dans un registre quotidien) et le « consommable » (aliments considérés comme banals et quotidiens). Chiva (1996, p.24) évoque une autre catégorie normative qui a acquis une importance majeure dans nos sociétés occidentales et qui est relative à l'authenticité des produits ; l'acception sous-entendue dans le terme « authentique » étant « produit vrai ». Or, les critères selon lesquels s'établit cette véracité sont relatifs à des jugements de valeurs qui concernent généralement les caractéristiques intrinsèques, l'origine ou encore les modalités de production des aliments.

A partir de ce cadre des caractères sociaux de l'alimentation, nous avons élaboré une série de questions pratiques qui nous ont servi de fil conducteur tout au long de notre recherche :

- Comment prépare-t-on et consomme-t-on la viande au Maroc ? Les plats préparés varient-ils en fonction des situations de consommation (festives, ordinaires, réception d'hôtes...), en fonction des calendriers familiaux ou saisonniers ? Si cela est le cas, comment et sur la base de quels critères les consommateurs évaluent-ils et hiérarchisent-ils les plats et les façons de les préparer ? Comment s'organise la commensalité, le partage de la viande et les manières de table autour de ces plats ?
- A quelles occasions et à quelles fins consomme-t-on de la viande au Maroc ? Comment les consommateurs justifient-ils cet acte et celui qui consiste à sacrifier et à consommer un mouton au moment de l' *aïd al-kabîr* ? Sur le plan symbolique, consommer des produits carnés équivaut-il à consommer un autre type d'aliment ou existe-t-il une spécificité liée à la viande ?²²
- Plusieurs catégories de produits carnés sont consommés au Maroc (principalement poulet, ovin, bovin, caprin, poisson) : du point de vue des consommateurs tous ces aliments se valent-ils ? Comment les évaluent-ils et les hiérarchisent-ils ? Est-ce que ces produits se concurrencent, coexistent

²² De nombreux travaux de socio-anthropologie (Aubaile et al., 2004 ; Fiddes, 1991 ; Méchin, 1992 ; Simoons, 1994 ; Vialles, 1987) tendent à montrer qu'il existe une spécificité de la viande par rapport aux autres produits alimentaires, dans des contextes sociaux variés. Celle-ci est notamment relative aux caractéristiques de cet aliment (comme nous il est fait de chair et de sang) et à son origine (il provient d'êtres vivants et animés comme nous). Plutôt que de proposer un exposé synthétique des résultats de ses recherches, nous avons préféré y faire référence dans le cours du texte, à chaque fois que des mises en perspective avec nos observations à propos du contexte marocain nous paraissent apporter un éclaircissement supplémentaire ou une relativisation de ces dernières.

(sont tous consommés dans des proportions raisonnables) ou se substituent les uns aux autres en fonction des contextes de consommation ? Quelle est, en particulier, la place de la viande de mouton parmi les autres viandes ?

- Comment les consommateurs évaluent-ils les viandes de mouton et les animaux de sacrifice ? Quelles sont les caractéristiques et propriétés des produits qui plaisent ou déplaisent, qui sont recherchées ou rejetées ? Les consommateurs distinguent-ils et hiérarchisent-ils entre les différentes pratiques d'élevage, de transformation et de distribution des produits ?

3.2- Etude de l'articulation de la consommation et de la production de viande

Notre investigation relative à la consommation de produits carnés est menée dans une perspective opérationnelle. C'est pourquoi, après avoir pensé, décrit et analysé les pratiques et les préférences des consommateurs, nous envisageons d'examiner leur articulation avec l'organisation de la distribution et de la production des viandes d'ovin et des animaux de sacrifice. Au Maroc, comme dans tous les pays (si l'on exclut les situations d'autoconsommation), les circuits de commercialisation des produits carnés mettent en relation une production dispersée avec une consommation qui l'est encore davantage et qui concerne des individus en très grand nombre. Les opérateurs de ces circuits se caractérisent à la fois par leur rôle dans les étapes du commerce et par les phases du processus technique qu'ils assurent (Boutonnet et Simier, 1995, p.31). Le rôle des bouchers consiste à fournir quotidiennement de la viande aux ménages, chaque transaction portant sur de petites quantités. Leurs activités sont centrées autour de la découpe et du tranchage de la viande. Certains bouchers achètent des animaux vifs et les font eux-mêmes abattre, on parle à leur sujet de bouchers-abatteurs. Les autres acquièrent des carcasses auprès de chevillards (au Maroc, il n'y en a que dans les grandes villes). Ces derniers collectent des animaux sur pieds et font le commerce de gros des carcasses. Les éleveurs constituent le dernier maillon de la chaîne ; ils produisent des moutons qu'ils vendent à différentes catégories d'acteurs (marchands de bestiaux, chevillards, bouchers-abatteurs, consommateurs). A notre connaissance, l'examen détaillé des pratiques de production, de transformation, d'approvisionnement, de traitement et de commercialisation des produits carnés par les opérateurs de la filière des ovins n'a pas été réalisé à ce jour, au Maroc. Les étudiants de l'Université Humboldt de Berlin (Humboldt Univ., 1994) et Khalil (1997)

ont étudié les comportements commerciaux des éleveurs, marchands de bestiaux et chevillards, respectivement sur les souks du Moyen-Atlas et de l'Oriental. Ils ont montré que les deux dernières catégories d'acteurs jouent un rôle primordial dans le tri des animaux (en fonction de leur âge, sexe, état de développement corporel) et leur orientation vers différents circuits de valorisation (engraissement, abattage pour la boucherie en ville ou dans les campagnes, marchés de la fête du sacrifice...). Une investigation plus approfondie des pratiques de production et de transformation ainsi que des modalités de l'appréciation des produits (animaux, carcasses, viandes) par tous les acteurs de la filière permettrait d'envisager dans quelle mesure chaque professionnel maîtrise les préférences des clients (des consommateurs en général) et les caractéristiques des produits. Quelle est la proportion entre l'écoute de la demande, la réponse à celle-ci, la fabrication des produits demandés et le façonnement des préférences et de la demande ? Pour tenter de répondre à ces questions centrales nous les avons déclinées en questions intermédiaires qui ont servi de fil à notre investigation :

- Comment les différents acteurs de la filière (consommateurs, bouchers, chevillards, éleveurs) s'approvisionnent-ils en produits carnés (viandes, carcasses, animaux) ? Comment les professionnels transforment-ils ces produits (pratiques de découpe de la viande, d'abattage, d'engraissement, d'élevage des animaux) ?
- Les consommateurs acquièrent de la viande et des animaux de sacrifice, les bouchers des carcasses, les chevillards des animaux sur pieds, les éleveurs vendent des animaux : comment ces acteurs choisissent-ils les produits à acquérir ? Sur la base de quels critères d'appréciation et de quels arbitrages effectuent-ils ces choix ?
- Quelles sont les modalités concrètes de commercialisation des produits à chaque étape du négoce ? Quelles formes prennent les relations marchandes entre les différents acteurs ? Comment les professionnels s'entendent-ils sur les caractéristiques des produits à échanger ?
- Au final qui décide des qualités des produits, les trie, les oriente ? Sur quels critères ?

4- Questions de sociologie

La description des phénomènes que nous venons d'évoquer peut en tant que telle fournir de nombreuses informations utiles aux personnes en charge de l'élaboration des politiques de l'élevage. Elle peut aussi être considérée comme œuvre scientifique dans la mesure où elle « *tente d'ordonner le réel* » (Poulain, 2002, p.247). A ce titre, ce travail est d'autant plus important qu'il est relatif à des phénomènes qui sont mal connus ou encore peu étudiés. La description, en délimitant ce qui est de l'ordre du social, participe aussi à la construction de la connaissance scientifique parce qu'elle permet d'instaurer un dialogue avec les différentes disciplines qui s'intéressent à l'alimentation : sciences de l'aliment et de la nutrition, agronomie et zootechnie, économie,... (Poulain, *ibid.*). Nous sommes particulièrement sensible à cet aspect en raison de notre formation d'ingénieur en agriculture et de notre parcours professionnel, dans le domaine du développement des filières agricoles.

Cependant, même si le chercheur en sciences sociales accorde une grande importance au travail de description des activités, des opinions ou encore des expériences vécues des gens, il considère généralement qu'il ne peut s'y limiter. Comme le rappelle B. Lahire (2005, p.31), il voit plutôt, dans ses observations, le matériau nécessaire à l'élaboration d'interprétations et d'analyses de l'activité des hommes en société : « *L'un des grands objectifs de la sociologie consiste à chercher dans les conditions d'existence et de coexistence des hommes, les éléments qui vont permettre de rendre raison des conduites ou des pratiques (y compris celles qui apparaissent les plus « étranges », les « moins rationnelles »)* ». Le sociologue se demande donc comment il se fait que les gens consomment, apprécient, évaluent, hiérarchisent les viandes et les moutons de sacrifice comme ils le font. Par quels processus leurs préférences évoluent-elles ? Sous l'effet de quelles influences ? Que peut-on dire des relations entre les manières de consommer ou d'apprécier les viandes et le développement de l'urbanisation, l'évolution des structures familiales, la généralisation d'informations médicales, les transformations des pratiques de l'élevage... ? Poulain (2002, p.244) écrit qu'une ambition majeure de la sociologie de l'alimentation concerne « *l'investigation de la manière originale dont les sociétés investissent et organisent l'espace de liberté laissé par le fonctionnement physiologique du système digestif de l'homme et par les modalités d'exploitation des ressources mises à sa disposition par le milieu naturel ou susceptibles d'être*

produites dans le cadre des contraintes biophysiques et climatologiques du biotope ». Plus modestement, nous voulons essayer de comprendre comment s'articulent des phénomènes aussi différents que les préférences alimentaires des consommateurs, le commerce de détail et de gros de la viande, l'élevage des moutons, dans le cadre de contraintes et de ressources naturelles et matérielles (relatives à l'écologie, au climat, à la physiologie des ovins, aux techniques et infrastructures disponibles ...), particulières au Maroc.

II- Approches théoriques et concepts utilisés

1- Comportements alimentaires et croyances collectives

Les sociologues sont confrontés à un problème fondamental ; la diversité de la réalité de la vie ne peut être appréhendée dans sa totalité et n'est pas réductible à une description aussi détaillée soit-elle. A cette ambition démesurée, le reproche de réductionnisme pourra toujours être adressé (Déchaux, 2002, p.569). C'est pourquoi afin de décrire et d'expliquer les comportements sociaux, le chercheur en sciences sociales a recours à des modèles analytiques : c'est-à-dire à « *des représentations schématiques et opératoires, utilisables pour agir et comprendre* » (Boudon et Bourricaud, 1982). Pour tenter d'apporter des réponses aux questions qui motivent notre recherche nous nous sommes appuyés notamment sur les apports de la sociologie cognitive de Raymond Boudon.

Principal instigateur en France, du courant de l'individualisme méthodologique, Boudon a largement contribué à son développement et à son exemplification par des études théoriques et empiriques. Tout en gardant le cap d'une sociologie individualiste et compréhensive telle que la concevait Weber, il a développé le modèle de la rationalité cognitive. Celui-ci résulte de deux constats empiriques. En premier lieu, Boudon observe que de nombreuses actions sont le résultat de l'adhésion des individus à des convictions, des points de vue, des opinions ou encore à des normes qui peuvent intervenir dans la définition des fins et/ou des moyens engagés par l'acteur. Boudon propose de les regrouper sous le terme générique de « croyances collectives » et d'en aborder l'examen en distinguant entre croyances positives et croyances normatives (Boudon, 1995, p.22). Les premières sont exprimées sous la forme de jugements de faits du type « *je crois que X est vrai /*

Y est faux.» Ces croyances se fondent généralement sur des raisons objectives et vérifiables. On peut donc essayer de les confronter avec la réalité et d'établir si elles sont vraies, fausses ou incertaines, dans l'état actuel des connaissances. Les croyances normatives sont exprimées sous la forme de jugements de valeurs ou d'appréciations : *« je crois que X est bien, mal, bon, mauvais, juste, légitime... »* Il est difficile, voir impossible, de confronter ces croyances à des réalités objectives. Un examen rapide de nos propres comportements alimentaires montre que de nombreuses manières de faire (de s'approvisionner, de cuisiner, de partager, de choisir ou d'évaluer les aliments...) sont motivées par notre adhésion à des croyances positives (relatives aux origines des aliments, à leurs compositions, leurs effets supposés sur la santé...) et à des croyances normatives, c'est-à-dire sur l'adhésion à des règles ou des normes gastronomiques, religieuses, protocolaires (relatives à la manière dont il convient d'apprêter les aliments, de les associer, de les présenter ou encore sur ce qu'il convient de servir en fonction des occasions, du statut des convives ou de la nature des liens que nous entretenons avec eux...).

Le sens commun et parfois les sciences sociales tendent à expliquer l'adhésion des individus aux croyances positives vraies à partir des raisons objectives qui les fondent et à expliquer les croyances positives fausses ou normatives à partir de causes irrationnelles, c'est-à-dire de causes qui ne sont pas des raisons. A l'inverse, Boudon constate que les gens ont généralement un sentiment de conviction et non d'intériorisation ou de contrainte vis-à-vis de leurs croyances. C'est à partir de ce deuxième constat qu'il formule l'hypothèse qui fonde le modèle de la rationalité cognitive : les individus ont le plus souvent de bonnes raisons d'endosser des croyances qu'elles soient vraies, fausses ou normatives (Boudon, 1997, p.20) : *« Même si vous soumettez les gens à la torture, même si vous pratiquez les pressions physiques les plus fortes possibles, vous ne ferez pas croire aux gens n'importe quoi... Cela veut dire que lorsque les gens croient quelque chose, c'est qu'ils ont des raisons fortes d'y croire. Tant que les gens n'auront pas un autre système de raisons, vous ne réussirez pas à leur faire changer de croyance. C'est pour ça qu'ils ont un sentiment de certitude. »* (entretien avec Assogba, 1999, p.138).

Ce constat implique que le chercheur qui adopte une approche compréhensive doit essayer de mettre au jour les « bonnes raisons » que les individus peuvent avoir d'adhérer à une croyance. L'expérience montre, par exemple, que les jugements collectifs du type *« cette institution est bonne »* s'appuient souvent sur des réseaux

articulés de raisons qui peuvent comprendre des constats factuels, des énoncés relatifs à des états de chose probables ou encore des postulats axiologiques : « *une institution peu coûteuse est préférable, toutes choses égales par ailleurs* » ; « *une institution que chacun approuve est bonne* »... (Boudon, 1995, p.186). Notons que les argumentations proposées par le chercheur n'ont peut-être jamais été développées en tant que telles par les acteurs concernés mais elles permettent de livrer une interprétation significativement adéquate de l'adhésion de ces derniers à la croyance examinée (*ibid.*, p.179). L'adhésion à des croyances positives fausses peut résulter de dérapages de l'inférence ordinaire. Un raisonnement se compose toujours de propositions explicites et de toute une série de propositions implicites qui en constituent les *a priori*. L'adhésion à des croyances fausses provient souvent d'un raisonnement tout à fait valide mais qui s'appuie sur des propositions implicites fausses (Boudon, 1998, pp.59-66). Bien que ces *a priori* conditionnent le raisonnement, l'individu peut ne pas être conscient de leur existence, notamment parce qu'ils sont trop nombreux. Ils peuvent alors être qualifiés de métaconscients : « *Comme ils restent dans l'ombre de l'argumentation, ils ne sont pas examinés de manière attentive. S'ils sont faux, l'erreur passe inaperçue. Mais elle risque alors de contaminer le raisonnement et de conduire l'individu à des conclusions erronées sans même qu'il s'en rende compte.* » (Boudon et Fillieule, 2002, p.98). L'heuristique de disponibilité fait partie des biais cognitifs les plus courants : pour estimer la fréquence d'un type d'événements, les gens ont tendance à utiliser une règle d'inférence simple qui consiste à rechercher dans leur mémoire et à comptabiliser les occurrences des événements (*ibid.*, p.94). Un autre biais consiste à établir un lien de cause à effet, là où il n'y a que deux événements, sans lien entre eux mais se produisant en même temps. Par exemple, quand une personne tombe malade après avoir consommé un aliment, la tentation est grande d'en attribuer la cause à ce dernier (Rozin, 1996, p.142).

De nombreuses croyances alimentaires résultent du biais cognitif (largement répandu à travers les sociétés humaines) selon lequel : « *on acquiert les propriétés de ce qu'on mange.* » Sur le plan biologique, il est vrai qu'une partie des aliments que nous ingérons fournissent la substance de notre corps. Mais ce principe est souvent élargi, sur le plan de l'imaginaire : la consommation de viande rouge rend vigoureux, celle de navet donne un « *sang de navet* », on devient agressif lorsque l'on mange du lion... Fischler (1993, pp.66-70) et Rozin (1996, p.96) ont montré que ce biais repose sur le principe d'incorporation, c'est-à-dire sur le fait que, en consommant un

aliment, on le fait pénétrer à l'intérieur de soi et on l'absorbe. Corbeau (2002, pp.106-108) propose d'appréhender l'incorporation comme un acte de métissage qui permet la rencontre et la cohabitation symbolique de soi et de cet autre qui peut être l'aliment incorporé avec ses propriétés supposées ou son *mana*, c'est-à-dire la force surnaturelle qui lui est immanente (comme par exemple la *baraka* qui, au Maroc, est parfois réputée être présente dans des aliments et apporter la prospérité), le groupe ou la personne qui a présidé à la production ou à la préparation de l'aliment (un hindou orthodoxe n'accepte de consommer que de la nourriture préparée par un membre d'une caste au moins équivalente à la sienne, faute de quoi il se considèrera comme souillé...) ou encore celui avec qui on accepte le partage (le compagnon est étymologiquement « *celui avec qui on partage le pain* », au Maroc c'est celui avec qui on a partagé la nourriture²³). Les sociologues de l'alimentation ont montré que le métissage symbolique qui résulte de l'incorporation ne touche pas seulement à l'identité individuelle mais aussi à l'identité collective (nationale, religieuse, ...) : des Français ont peur de s'américaniser en mangeant des « *fast-food* »; des immigrés marocains de perdre leur identité de musulman en consommant de la viande non *halal* (Benkheira, 1995)... Comme on le voit, le biais plus ou moins conscient de la pensée ordinaire, selon lequel on acquiert les propriétés de ce que l'on mange, est à l'origine de l'adhésion à de nombreuses croyances positives et normatives qui tiennent une place importante dans l'appréciation des nourritures et dans l'orientation des comportements alimentaires des consommateurs.

2-Les affects alimentaires et les croyances collectives

Toutes nos actions alimentaires ne sont pas motivées par des croyances. Ici encore un examen rapide de nos comportements montre que ceux-ci sont parfois déterminés par des affects ou des émotions comme le plaisir, le dégoût ou encore la peur et l'angoisse (Rozin, 1995 et 1996; Chiva, 1996). Le questionnement sur l'origine de ces derniers n'échappe pas non plus à une investigation sociologique. Certains d'entre eux, comme le plaisir ou l'aversion, sont intimement liés à des expériences sensorielles. L'acte de manger mobilise, en effet, tous les sens : la gustation, l'odorat, la perception thermique, la stéréognosie buccale (perception des

²³ *charakou at-ta`âm* (ils ont partagé la nourriture) se dit pour signifier l'étroitesse des liens qui unissent deux personnes.

volumes), la perception des textures, l'audition, sans oublier la vision. Les expériences sensorielles liées à la consommation d'aliments correspondent à une succession de processus neuro-psychologiques dont le premier est la sensation : la réception par les cellules sensorielles (gustatives, olfactives...) d'une stimulation (chimique, mécanique...) et sa transmission vers le cerveau. L'information émise par les bourgeons terminaux reçoit, dans le cerveau, un traitement cognitif : il s'agit de la perception. A ce stade, la socialisation des individus intervient à plusieurs niveaux (Chiva, 1996, pp.16-17). Tout d'abord, pour assurer le traitement cognitif des informations et les sémantiser. Les messages envoyés par les organes des sens indiquent la survenue d'une stimulation qui *a priori* n'a pas de signification particulière. L'apprentissage, la répétition des stimulations, leur situation dans le contexte général, leur association avec d'autres événements leur donnent une signification : ce n'est que par l'apprentissage que l'on sait que telle saveur correspond à la viande de mouton ou à celle de poulet... La socialisation intervient aussi pour donner une magnitude aux sensations. Dans le domaine sensoriel, il n'existe pas d'échelle de grandeur d'intensité inscrite dans l'organisme. Encore une fois ce n'est que par apprentissage que l'on parvient à estimer que tel aliment est plus salé, plus sucré ou plus tendre que tel autre. Or, malgré les différences interindividuelles (liées à des déterminismes génétiques ou historiques), la magnitude sensorielle perçue est lue avant tout en référence aux normes sociales ou culturelles. Chiva (1996, pp.22-23) rappelle aussi que l'idée que le consommateur se fait de l'aspect ou des caractéristiques objectives qu'un aliment doit présenter (croyances normatives) peuvent avoir une influence majeure sur la perception de sa saveur : par exemple, lors de dégustation, un éclairage bleu confère une tonalité métallique à une mousse au chocolat, tonalité absente en lumière du jour ; une pomme est ressentie comme étant plus sucrée en éclairage rouge et plus acide en éclairage vert, ...

C'est par la socialisation enfin, que les individus apprennent à traiter affectivement les sensations. Bien que l'attrait pour le sucré et le rejet de l'amer semblent être prédéterminés génétiquement chez l'être humain, la plupart des affects liés à la saveur des aliments sont le fruit d'apprentissages. L'acquisition par un individu du goût ou de l'aversion pour un aliment ou un plat suppose qu'il ait été confronté à des jugements de valeurs, des normes définissant ce qui est bon ou mauvais. Rozin (1995) montre que le dégoût qui semble être la réaction la plus forte que les individus puissent éprouver à l'égard de la nourriture émane généralement de croyances qui

sont relatives à sa nature ou à son origine. Afin de rendre compte de la dimension sociale des émotions gustatives Boutaud (2005, p.122) propose de parler de « performance gustative » : *« Ce que nous définissons comme la performance gustative ou comme faire performatif du goût sur la scène sociale, nous entraîne donc bien loin de la sensation d'origine du goût, de la sensation sapide. De même que l'on ne saurait limiter le monde des odeurs à l'analyse sensorielle qu'un sujet peut en faire, l'image et l'imaginaire du goût procèdent par déplacement potentiellement infinis de la saveur à la valeur des aliments et à la scène alimentaire (tous les dispositifs de mise en scène propres à une culture, une époque, un code social ou un mode de partage alimentaire). »* De la même manière, on pourrait montrer que la peur ou l'angoisse ressentie par les consommateurs à l'égard de leur nourriture résulte la plupart du temps de croyances relatives aux effets supposés de son incorporation sur leur santé ou leur identité (voir paragraphe précédent). Comme on le voit à travers ces différents exemples, de nombreux affects ressentis par les individus à l'égard des aliments sont le résultat de processus de socialisation. Le sociologue peut donc essayer de comprendre les justifications (plus ou moins conscientes) qui sous-tendent le plaisir, la peur, l'aversion, le dégoût ressentis par les individus à l'égard de certains aliments, de certaines de leurs caractéristiques ou encore de certaines façons de les accommoder. Il peut notamment tenter d'identifier les croyances collectives positives ou normatives qui sont indissociablement liées à ces émotions.

La démarche que nous proposons d'adopter consiste à décrire des comportements alimentaires des consommateurs de viande marocains (manières de cuisiner, d'organiser la commensalité, de s'approvisionner, de choisir, de juger et d'évaluer les situations de consommation, les plats et les produits consommés). Nous collecterons aussi les points de vue, opinions, jugements, justifications et réactions exprimées ou manifestées par les individus que nous analyserons en essayant de déterminer s'ils relèvent des croyances normatives, de croyances positives ou d'affects.

Nous faisons l'hypothèse que cette démarche va nous permettre de rendre compte de différentes catégories de comportements. La première est constituée d'actions qui sont le résultat de stratégies, de décisions rationnelles ou d'une intentionnalité consciente : acheter du bœuf plutôt que du mouton parce que l'on croit que le premier est moins gras et parce que l'on croit que la graisse est mauvaise pour la santé... La seconde comprend ces nombreux actes de la vie ordinaire qui sont

routiniers et reconduits dans un état pré-réflexif ou de semi-conscience (Lahire, 1998, p.89). Si l'on envisage (d'un point de vue théorique) une manière de faire ou de penser habituelle comme une « recette éprouvée » (Déchaux, 2002, p.568) qui s'est avérée bonne jusqu'ici et dont l'acteur attend qu'elle continue à l'être dans le futur, alors on peut s'efforcer d'en donner une interprétation significativement adéquate, en construisant les motifs que celui-ci aurait pu avoir de l'adopter et de la reconduire. Nous essayerons aussi de distinguer entre les réactions types, c'est-à-dire des réactions aux affects qui échappent au contrôle de la conscience ou de la réflexion et qui se répètent à l'identique à chaque fois que l'individu est placé dans une situation précise (réactions de dégoût ou d'aversion vis-à-vis de la viande saignante, de la graisse...) et les actions qui résultent de la prise en considération d'affects connus : cuire longuement la viande parce que l'on a une aversion pour la viande saignante ; acheter une viande maigre parce que l'on a une aversion pour la graisse... Dans ce cas, la raison intervient pour déterminer les moyens appropriés aux fins poursuivies.

Une autre hypothèse est que nous allons mettre au jour des affects et des croyances qui sont incorporés par les individus mais qui ne sont pas concrétisés dans des comportements. Il faudra établir les raisons de l'absence de leur actualisation. Celles-ci peuvent être relatives aux possibilités réelles d'action : X a un goût très prononcé pour la viande de caprin mais les bouchers de son quartier ne commercialisent pas ce produit et il ne possède pas un moyen de locomotion particulier qui lui permettrait de se rendre là où il pourrait en acquérir... La non-actualisation d'un motif peut aussi résulter d'une interaction avec d'autres motifs : Y aime la saveur du mouton mais il croit que la consommation de cet aliment est nocive pour sa santé ; Z croit que la viande vendue sur les souks est plus fraîche que celle vendue dans les supermarchés, mais il croit aussi que les conditions de vente dans les supermarchés sont plus hygiéniques que sur les souks, c'est pourquoi il s'approvisionne dans un supermarché... De façon générale, nous examinerons la façon dont les différents déterminants de l'action (croyances normatives et positives, affects) s'influencent, se mélangent, se renforcent, se neutralisent mutuellement. A cette fin, nous porterons une grande attention aux situations dans lesquelles s'actualisent les comportements des personnes. En effet, Corbeau (1995, 1996, 2002) qui a étudié les pratiques alimentaires des Français, nous engage à considérer le consommateur comme un « individu pluriel » (Poulain, 2002, p.185) qui selon les contextes sociaux, les situations de consommation (domestique/hors domestique,

privée/publique, festive/ordinaire, conviviale/solitaire, saison...) actualise des comportements, des jugements et des appréciations différents à l'égard d'un même aliment et de ses caractéristiques. Par exemple, la consommation de gras peut être refusée à l'ordinaire au nom de la santé et se faire par plaisir et convivialité lorsqu'elle est festive et occasionnelle. Des individus peuvent rejeter l'odeur du gras dans leur espace privé et réagir différemment dans un restaurant de « fast-food » : *« L'odeur ne joue plus, dans l'espace public de la restauration, comme un marquage culturel dévalorisant, à la condition que les vêtements ne s'en imprègnent pas, qu'on ne l'entraîne pas avec soi. »* (Corbeau, 1996, p.185-186) Nous n'excluons pas *a priori* un tel lien entre l'actualisation des motifs d'agir et les contextes sociaux, chez les consommateurs marocains.

3- Approche interactionniste de la chaîne alimentaire

Les sociologues interactionnistes américains (Becker, Blumer, Hughes) se rattachent au courant des sciences sociales qui aborde l'étude des phénomènes sociaux par l'action individuelle : *« In the first and last instances human society consists of people engaging in action. »* (Blumer, 1984, p.7) A ce titre, ils invitent à penser les organisations sociales (les filières, le marché, les réseaux d'activités spécifiques, les professions...) comme étant constituées d'individus en actions. Leur approche renvoie donc à l'étude de la division du travail, c'est-à-dire à l'examen des tâches exécutées par les différents intervenants (qui fait quoi) : *« Dans l'étude du travail humain, toutes les approches renvoient à un moment ou un autre au fait évident, mais infiniment subtil de la division du travail. »* (Hughes, 1996, p.61). Ce principe va nous aider à aborder l'étude des articulations entre les préférences des consommateurs et l'organisation de la production et de la distribution des produits carnés. Pour ce faire, nous aborderons la chaîne alimentaire qui va de la consommation de viande et d'animaux de sacrifice à l'élevage des moutons par l'examen des faisceaux d'activités dans lesquels les différents acteurs impliqués sont engagés et par l'étude de la manière dont ces derniers conçoivent leurs rôles. Nous nous intéresserons particulièrement aux actions déployées par les consommateurs, les bouchers, les chevillards, les éleveurs et qui sont relatives à l'appréciation, à la transformation (découpe de la viande, abattage et engraissement des animaux...) et à la circulation (acquisition, vente) des produits. Nous essayerons de dégager les motifs qui informent ces actions. A cet effet, les sociologues déjà cités nous

engagent à porter une attention particulière à l'analyse des interactions entre les individus impliqués dans la division du travail : « *Je protesterais vigoureusement si on entendait (...) que l'interaction sociale n'est pas une caractéristique essentielle et omniprésente du travail humain.* » (Hughes, *ibid.*)

Pour ces sociologues, c'est en effet, dans les interactions entre les participants aux réseaux d'activités concernés que sont définies les tâches de chacun d'entre eux. Ils conçoivent ces interactions comme des processus dans lesquels les acteurs s'adressent mutuellement des indications et les interprètent (Blumer, 1984, p.53). Les individus modèlent leur ligne de conduite à l'égard d'autrui d'après des motifs qui leurs sont propres mais aussi d'après leur perception des actions d'autrui et d'après les réponses à leurs propres actions qu'ils attendent d'autrui : « *Peu importe que ces prévisions soient justes ou non, les gens se trompent d'ailleurs très souvent sur ces choses là. Ce qui compte c'est que dans l'ensemble les individus agissent en tenant compte des réactions qu'ils anticipent chez les autres.* » (Becker, 1988, p.215) Nous nous proposons donc d'examiner parmi les motifs d'action des consommateurs, des bouchers, des chevillards, des éleveurs, ces croyances positives qui sont relatives aux préférences, aux manières d'agir ou de réagir à leurs propres actions, des acteurs avec lesquels ils interagissent. On peut faire l'hypothèse que, par exemple, les actions des bouchers (leur façon d'apprécier les carcasses au moment de leur approvisionnement ou de découper la viande...) émanent de croyances qui sont relatives aux préférences ou aux manières de réagir de leur clientèle.

Parmi les manières de faire des professionnels, nous porterons une attention particulière à celles qui sont relatives à l'appréciation des produits et de leurs qualités. A ce titre, Becker (1988, p.150) rappelle que seuls les critères qui font l'objet d'un consensus peuvent faire l'objet d'une convention : « *Les jugements de valeurs qui ne font pas l'unanimité parmi les membres d'un monde de l'art ne peuvent servir de base à une activité collective et n'ont donc pas d'incidence sur les activités qui les mettent en jeu. Une œuvre a des qualités et partant une valeur quand l'unanimité se fait sur les critères à retenir pour la juger et quand on lui a appliqué les principes esthétiques acceptés d'un commun accord.* » C'est pour cette raison que Becker (2002, p.90) nous invite à considérer les objets comme « *des accords sociaux figés ou, plus précisément, des moments figés de l'histoire des interactions humaines* ». Il nous rappelle que bien que les objets soient dotés d'une indéniable réalité matérielle, ils n'ont aucune propriété « objective ». C'est

uniquement à des fins sociales qu'on leur accorde ces propriétés, en reconnaissant qu'ils les ont. C'est à des fins sociales que les objets acquièrent le statut de marchandise et c'est par le biais d'activités sociales que sont forgés les critères de leur évaluation (Cochoy et al., 2000, p.365 ; Dubuisson-Quellier, 1996, p.672). Il nous faudra donc en quelque sorte «oublier» les objets, les produits (viandes, carcasses, animaux) pour mieux nous concentrer sur la manière dont les individus les apprécient, les hiérarchisent et en particulier sur la manière dont ils définissent les *bons*, les *mauvais* ou encore les *meilleurs* objets. Il nous faudra rechercher les groupes ou les réseaux de personnes au sein desquels les mêmes définitions, les mêmes jugements de valeurs constituent des conventions. Nous essaierons aussi de déterminer quels sont parmi les acteurs qui interagissent (les consommateurs, les bouchers, les éleveurs...) ceux qui peuvent conférer à un produit ou à ses caractéristiques un titre à l'appréciation qui soit conventionnellement reconnu de tous : *qui et dans quelle mesure détermine ce qu'est un(e) bon(ne) / un(e) mauvais(e) viande, carcasse, animal de boucherie ou de sacrifice ?*

III- Terrains et méthodes

1- Choix des terrains

La moitié de la population marocaine qui vit en ville consomme les deux tiers de la viande d'ovin de boucherie produite dans les abattoirs contrôlés²⁴ et près des deux tiers de la viande issue des abattages familiaux de la fête du sacrifice²⁵. Compte-tenu de cette importance du marché urbain, nous avons fait le choix d'étudier de façon approfondie les comportements et les préférences d'un échantillon de consommateurs urbains. Notre choix s'est porté sur la ville de Rabat. En effet, avec 600.000 habitants, celle-ci a une taille qui correspond au même ordre de grandeur que les autres grandes villes marocaines (Fès, Marrakech, Tanger, Meknès, Oujda) et une taille intermédiaire entre la mégapole Casablanca (3 millions d'habitants) et la vingtaine de villes qui comptent plus de 100.000 habitants (Troin, dir., 2002, p.102).

²⁴ Statistiques des abattages contrôlés (années 1995 à 2001), Service d'inspection et de contrôle vétérinaires, Direction de l'Élevage, Ministère de l'Agriculture.

²⁵ Statistique du Département des productions animales, Direction de l'élevage, Ministère de l'Agriculture.

En tant que capitale nationale, Rabat présente aussi l'avantage d'attirer une population aux origines régionales (urbaines et rurales) très hétérogènes venue notamment pour travailler dans les grandes administrations. Ses habitants se répartissent, avec toutes les positions intermédiaires envisageables, entre citadins de première génération (d'origine rurale) et citadins de souche. Ces derniers, appelés *rbati* (habitants de Rabat par excellence), appartiennent à des familles aux patronymes connus qui revendiquent une implantation pluriséculaire, dans cette ville. En outre, les niveaux de vie représentés au sein de la population de Rabat sont très hétérogènes. Ils vont de la grande bourgeoisie (grands fonctionnaires et commerçants, professions libérales) qui vivent dans des conditions matérielles très luxueuses, à une catégorie de population connaissant des conditions d'existence très précaires, marquées par l'insalubrité de leur habitat et par la pénurie, notamment alimentaire (population des sans emplois ou des travailleurs manutentionnaires du secteur informel), en passant par la masse des petits et moyens fonctionnaires, employés du secteur privé, petits commerçants et artisans. Un autre trait notable et directement observable à Rabat, dans de nombreux domaines de la vie courante, est la coexistence de modes de vie et de consommation copiés sur les modèles européens et nord-américains et de ceux qui sont conçus par les individus comme typiquement locaux ou traditionnels. Par exemple, dans le domaine qui nous intéresse, l'hétérogénéité des types de commerces de détail de viande frappe l'observateur lorsqu'il traverse les différents quartiers de la capitale : tables de bois temporaires des souks hebdomadaires des quartiers péri-urbains, étals carrelés de marchés urbains où la viande est exposée à l'air libre, petites boutiques avec des vitrines réfrigérées ou pas, supermarchés ou grandes boutiques semblables aux boucheries françaises les plus luxueuses... L'ensemble de ces éléments nous paraissent susceptibles d'agir comme des facteurs probables d'hétérogénéité des comportements alimentaires observables.

Dès le commencement de notre projet, il nous est apparu intéressant de comparer la situation de la distribution et du commerce de la viande à Rabat, c'est-à-dire dans le cadre d'un circuit d'approvisionnement long (consommateurs – bouchers – chevillards – éleveurs de différentes régions du Maroc), aux mêmes activités déployées dans des villes de petites tailles et dans des communes rurales, caractérisées par des circuits d'approvisionnement courts (consommateurs – bouchers-abatteurs – éleveurs locaux). A cet effet, notre choix s'est porté sur les petites villes d'Azrou et de Ouarzazate et sur des communes rurales de leurs

environs, respectivement Timahdite et Aïn Leuh, Tarmigt et Toundoute (annexe 1). Nos enquêtes y ont surtout concerné les bouchers locaux que nous avons interrogés sur leurs pratiques mais aussi sur les comportements et les préférences de leurs clients²⁶ (ces derniers ont été abordés de manière informelle au cours de rencontres sur les points de vente). Ces investigations avaient avant tout pour objectifs de souligner des similitudes ou des différences avec le contexte urbain.

La ville d' Azrou (41000 habitants) et les communes rurales de Timahdite et Aïn Leuh sont situées dans la partie nord-ouest du Moyen Atlas qui est constituée de plateaux étagés et de hautes plaines de 1000 à 2000 m d'altitude (Troin, 2002, p.213). Sur le plan administratif, elle est rattachée à la province d'Ifrane. Sur le plan climatique, la région appartient à l'étage subhumide à hiver frais ou froid en hauteurs et à l'étage semi-aride en plaines, avec des précipitations de 400 mm à Timahdite, 650 mm à El Hajeb, 1100 mm à Ifrane. La neige joue un rôle important dans cette région subtropicale semi aride à été sec, où sa fonte, en mars et avril, permet un étalement de la végétation jusqu'en été et un écoulement permanent des cours d'eau. Les températures sont basses en hiver (-4°C) et assez hautes en été (30°C) à Ifrane (Troin, 2002, p.204-205). Pendant des siècles, les communautés montagnardes y ont été avant tout constituées d'éleveurs de moutons qui transhumaient entre les parcours des dépressions ou les plaines de basse altitude, en hiver et les pâturages d'altitude, en été (Chiche, 1986, p.142). Aujourd'hui, la terre est devenue un moyen de production déterminant à côté du troupeau. Les grands éleveurs notamment se sont réservé l'usage des parcours et ont acheté le plus de terre possible dans les basses plaines. Depuis les années 1980, les troupeaux passent toute l'année sur les parcours d'altitude, l'été sur les pâturages et l'hiver dans des bergeries²⁷. Avec un troupeau d'environ 300.000 femelles reproductrices, la province d'Ifrane est la huitième province (sur trente-neuf) la plus peuplée en ovins du Maroc. Elle constitue l'un des principaux bassins d'approvisionnement en animaux de boucherie et de sacrifice pour les grandes villes du centre et du nord du pays : Rabat, Fès, Meknès, Casablanca, Tanger (Humboldt Universität, 1994). Les moutons du Moyen-Atlas y sont réputés pour leurs qualités bouchères au moins depuis l'époque du protectorat français (Lamire, 1950, p.117 ; Vaysse, 1952, p.81). Le choix de cette région

²⁶ Les entretiens déjà réalisés avec les bouchers de Rabat nous avaient convaincu que les commerçants ont une bonne connaissance des pratiques et des préférences de leur clientèle.

²⁷ Sur l'évolution des pratiques d'élevage dans cette région du Moyen-Atlas, on consultera avec profit le film (VHS) de A. Bourbouze et A. El Aïch, « *Paroles d'éleveurs en montagne ou Quatre personnages en quête de hauteur* », Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier et Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II de Rabat.

présentait l'avantage de permettre l'étude de la consommation de viande au niveau local et de compléter l'étude du circuit de distribution de viande de la ville de Rabat, par des enquêtes chez les éleveurs et sur les marchés aux bestiaux où s'approvisionnent les chevillards de la capitale.

Ouarzazate est une ville du versant sud du Haut Atlas central de taille équivalente à Azrou (39000 habitant). Elle est le chef lieu de la province du même nom. Tarmigt est une commune rurale limitrophe de Ouarzazate. Toundoute est dans la moyenne montagne, à environ soixante kilomètres au dessus de Ouarzazate. La province s'étend de la ligne de crêtes du Haut Atlas central au Nord, à celle du Jbel Saghro, au Sud. Elle est traversée par des oueds orientés ouest-est et nord-sud, notamment l'assif Mgoun et l'oued Dadès, qui confluent pour former l'oued Drâa. Située à la limite nord du Sahara, l'ensemble de la province est marquée par des gradients climatique et écologique très rapides, du Nord, où les précipitations pluvieuses et neigeuses peuvent être supérieures à 400 et 500mm, avec une végétation, dominée par l'armoïse, encore verte en été, et le Sud, pré-saharien, où les précipitations sont faibles, rares, aléatoires et brutales, avec des moyennes annuelles de 150 mm, et une végétation dominée par l'alfa. Deux systèmes d'élevage des ovins coexistent localement. Le premier, nomade, est fondé sur la transhumance entre les pâturages d'altitudes du Haut-Atlas (en été), le jbel Saghro en hiver; plus récemment, les troupeaux sont envoyés par camion vers les parcours des vastes steppes du Sud-Est (Bouarfa), du Nord-Est (Mtalsa, au Sud de Nador) et du Sud-Ouest (Oued Noun, autour de Goulmim). L'alimentation du troupeau dépend presque exclusivement des ressources végétales pastorales. Le second, dans les oasis, est un petit élevage domestique de quelques chèvres stabulées et nourries de fourrages cultivés et d'herbe fauchée dans les prairies inondées du bord des oueds et des canaux d'irrigation²⁸ Avec 170.000 femelles reproductrices, le troupeau provincial est le vingtième du pays (sur trente-neuf). A l'inverse du Moyen-Atlas, la région n'est pas exportatrice vers les grandes villes du Maroc central. Les moutons locaux y sont considérés comme de qualité inférieure, notamment en raison de leur petite taille²⁹.

²⁸ Observations communiquées par Jeanne Chiche.

²⁹ Un fonctionnaire français dresse le même constat à l'époque du protectorat (Vialatte, 1954, p.51).

2- Les techniques d'enquête

Notre dispositif méthodologique a été élaboré dans la perspective de saisir les préférences des différents acteurs, leurs pratiques effectives et leurs motifs. Pour ce faire nous avons utilisé les techniques de l'entretien semi-directif et de l'observation directe. La conduite des entretiens semi-directifs (avec les consommateurs et les autres acteurs de la filière) suivait à chaque fois une trame établie à l'avance et qui servait à s'assurer que tous les thèmes retenus étaient bien abordés. Chaque séance débutait par une présentation rapide de notre recherche et par une prise de connaissance avec notre interlocuteur (son âge, son lieu d'habitation, la taille de son foyer, ses revenus mensuels, son niveau d'étude, son lieu de naissance pour les consommateurs ; âge, parcours professionnel et d'apprentissage, volume d'activité pour les bouchers...). Etaient ensuite abordés les différents domaines d'activités retenus : pour les consommateurs la préparation, le choix des viandes, la consommation proprement dite, l'approvisionnement ; pour les bouchers la découpe et la vente de la viande, l'approvisionnement et le choix des carcasses... Les questions alternaient entre questionnements ouverts et le passage en revue de listes de descripteurs préparés à l'avance. Des questions aussi ouvertes que possible comme par exemple « est-ce que vous aimez la viande ? », « qu'est-ce qu'un bon repas à l'ordinaire / de fête ? » ou encore « qu'est-ce un bon animal de sacrifice / de boucherie ? » permettaient de laisser cours à tous les types de possibilités, qui existent dans l'univers de pratiques et de pensées des personnes interrogées (Becker, 2002, p.57). Dans le cadre de chacun des thèmes abordés nous sollicitons les opinions et les jugements des acteurs sur les produits, leurs caractéristiques, leur origine. Nous insistons sur leurs préférences (rejets) et la manière dont ils établissaient des démarcations entre « bons » et « mauvais » produits.

Que manger ? Comment associer et choisir les aliments ? Quand manger ? Jean-Pierre Corbeau (2002, p.11) rappelle que souvent ces questions ne se posent pas aux mangeurs. Les réponses vont de soi car elles sont fournies d'emblée aux individus par le modèle alimentaire du groupe social où sa naissance l'a placé. Elles relèvent de l'allant de soi, de l'évidence. Becker (1988, p.10) souligne que dans tous les cas où l'on observe une stabilité et une régularité des comportements sociaux, celle-ci doit être expliquée. Or, rappelons que l'une des hypothèses qui fonde notre travail est que les individus ont des motifs, des « bonnes raisons » d'adhérer à leurs

choix et à leurs pratiques, mêmes les plus habituelles et les plus communes. Lorsque l'on s'entretient avec les consommateurs, plus une manière de faire ou de penser, est considérée comme allant de soi plus il est difficile de faire émerger les justifications qui les sous-tendent. Les consommateurs sont même souvent surpris par le fait que l'on puisse les questionner à ce sujet : « *Quand on reçoit des invités il faut servir de la viande* » Pourquoi ? « *C'est comme ça. C'est notre habitude.* » La technique que nous avons utilisée pour contourner cette difficulté nous a été fournie par Becker (2002, pp.254-259). Il s'agit de poser la question : « *Sinon quoi ?* » : « *Il faut servir de la viande aux invités !* » Sinon quoi ? « *Ils vont dire que vous n'êtes pas hospitalier.* » Qu'est-ce que c'est « être hospitalier » ? « *C'est être généreux.* » Sinon quoi ? Que va-t-il se passer si vous ne vous montrer pas généreux ? En quoi servir de la viande est-il un comportement plus hospitalier que servir des pâtisseries ? ... Comme on le voit la question « *sinon quoi ?* » permet de se tirer d'une situation de blocage et de dérouler l'ensemble des motifs qui sous-tendent un comportement.

Une autre technique que nous avons utilisée afin de faciliter la formulation par les interviewés des motifs qui justifient leurs actes, leurs appréciations ou leurs préférences consiste à poser la question du « comment » plutôt que du « pourquoi ». Becker (2002, p.105) relève à juste titre (nous en avons fait l'expérience personnelle avant de prendre acte de ce conseil) que les personnes se placent souvent sur la défensive lorsqu'on leur demande pourquoi elles font telle chose ou tel choix. Dans ces circonstances, soit elles cherchent à se justifier et à trouver des raisons ou des causes à leur comportement, soit elles donnent des réponses brèves et lapidaires (« *C'est comme ça et c'est tout.* »). Becker (*ibid.*,p.106) écrit que la question « *pourquoi ?* » semble toujours appeler une « bonne » réponse, une réponse qui ne souffre aucune faille, qui puisse être défendue aussi bien sur le plan social que sur le plan logique : « *En d'autres termes, une réponse exprimant un des motifs conventionnellement acceptés dans le monde où nous vivons.* » A l'inverse, la question « *comment ?* » donne plus de marge aux personnes interrogées. Outre qu'elle est plus ouverte (elle n'appelle pas à une justification), elle invite à la narration. Par exemple, si l'on demande à un consommateur pourquoi il a acquis tel type d'animal pour la fête du sacrifice, il risque de faire une réponse très laconique ou convenue du type « *parce que c'est le meilleur type d'animal pour le sacrifice* » ou « *parce que c'est le type recommandé par la religion* ». En revanche, si on lui demande comment il en est arrivé à acquérir tel type d'animal, nous avons plus de chance d'obtenir de lui une réponse plus détaillée dans laquelle il expliquera peut-

être qu'il avait prévu de consacrer telle somme d'argent à l'achat d'un mouton, qu'il s'est rendu successivement chez plusieurs marchands pour examiner leur offre en animaux, que son voisin avait acheté le même type d'animal l'année dernière et qu'il lui avait paru meilleur que celui que lui-même avait acheté ou encore que sa femme avait fait pression sur lui pour qu'il achète ce type de mouton, etc. La question « comment » engage à la description des circonstances et des enchaînements d'événements ou de choses qui conduisent à un résultat. Elle permet d'affiner la compréhension et l'analyse de la situation parce qu'elle incite les gens à dire un maximum de choses, notamment des choses auxquelles l'enquêteur n'a pas pensé (Becker, 2002, p.108). Nous avons constaté à plusieurs reprises que l'usage des questions « sinon quoi ? » et « comment ? » offrait l'occasion aux interviewés de s'interroger et d'analyser leurs propres façons d'agir et de penser ce qui donnait une richesse supplémentaire aux entretiens. Par ailleurs, notre condition d'étranger a souvent constitué un avantage dans la conduite des interviews. Elle permettait des questionnements naïfs sans surprendre nos interlocuteurs et incitait à des explications détaillées. Ajoutons que notre démarche de questionnement systématique des actes les plus ordinaires transparaît dans le mode de rédaction que nous avons adopté et qui consiste à présenter d'abord les idées, les opinions reçues, les pratiques constatées puis à essayer d'en décortiquer les motifs.

L'interprétation des réponses données à des questions ouvertes nécessite qu'on soit particulièrement prudent : il faut notamment s'interroger sur l'effectivité des comportements décrits et de l'adhésion aux opinions formulées (Poulain, 2002, pp.40-44). C'est pourquoi il est utile de les confronter aux matériaux que l'on obtient lorsque l'on demande aux acteurs de se remémorer leurs actes et manières de penser et que l'on assiste l'anamnèse en passant systématiquement en revue une série de descripteurs (Poulain, *ibid.*). En reformulant plusieurs fois les mêmes questions de manière différente nous avons essayé de recouper ces dernières. Par exemple, il était demandé aux consommateurs de décrire leurs fréquences de consommation des différentes catégories de viande, puis de se remémorer les menus de leurs repas (déjeuners et dîners) au cours de la semaine écoulée ; il leur était demandé les quantités de viande consommées par semaine au sein de leur foyer, puis les quantités acquises et encore les quantités préparées pour un repas ordinaire ; on leur demandait de décrire l'animal acquis pour la fête du sacrifice en faisant préciser le sexe, l'âge, la race, l'état d'embonpoint, le poids approximatif...

Les entretiens formels que nous avons menés étaient relativement longs (en moyenne de l'ordre de l'heure parfois plus) et ont été enregistrés dans la mesure où nos interlocuteurs le permettaient. Les entretiens avec les bouchers ont été conduits dans les magasins, ceux avec les chevillards à l'abattoir ou dans des cafés, ceux avec les éleveurs sous les tentes-café des souks ou sous leurs propres tentes, sur les lieux d'élevage. Tous ces entretiens n'ont pas été enregistrés mais ils ont fait l'objet de prises de notes scrupuleuses. Les conversations étaient menées en français à chaque fois que nos interlocuteurs maîtrisaient cette langue, en arabe dialectal marocain dans les autres cas³⁰. Au total, nous avons effectué quarante-huit entretiens de ce type avec des consommateurs, trente-huit avec des bouchers (dont vingt à Rabat), sept avec des chevillards et treize avec des éleveurs. En outre nous avons eu de nombreuses discussions au fil de rencontres lors d'activités d'observations et de nos déplacements à travers le Maroc : avec des consommateurs dans des boucheries ou sur des souks, lors d'invitation à des repas à domicile ou dans des fêtes (mariages, naissances...), dans les moyens de transport publics, avec des marchands de bestiaux sur les souks ruraux, avec des bouchers dans les localités traversées au cours de voyages (Tiflet, Beni Mellal, Marrakech, Imlil, Aït Ourir, Casablanca)... Enfin, nous avons eu des entretiens avec des zootechniciens et spécialistes des productions et de la sélection animale (Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Institut National de la Recherche Agronomique marocain), avec les vétérinaires chargés de l'inspection des viandes, dans tous les abattoirs où nous avons enquêté, avec des agents en charge des politiques de l'élevage au Ministère de l'Agriculture, avec des techniciens et des ingénieurs chargés de l'appui aux éleveurs (Association Nationale des Ovins et Caprins, Association Nationale des Producteurs de Viandes Rouges, Fédération Interprofessionnelle du Secteur Avicole) et avec des médecins (deux généralistes, un chirurgien) et une diététicienne. Ces entretiens avaient pour objectif de recueillir des informations relatives à l'élevage, à la distribution de viande, à la consommation de cet aliment et à la santé des consommateurs au Maroc.

La seconde méthode d'enquête que nous avons utilisée est l'observation directe des comportements, manières de faire et manières de dire, des individus en situations réelles. L'objectif de ces séances d'observation était de confronter les

³⁰ La traduction des entretiens enregistrés, réalisés en arabe, a été revue avec des Marocains bilingues. Lors des entretiens avec les éleveurs nous étions accompagné d'agents de développement, ingénieurs ou techniciens Marocains de l'ANOC (Association Nationale des Ovins et Caprins) qui maîtrisaient les deux langues.

comportements effectifs des acteurs à ce qu'ils en disaient, de déceler d'éventuelles contradictions ou occultations, mais aussi d'obtenir une plus grande richesse de détails sur les modalités et les contextes de leur déroulement. Nous avons utilisé cette technique, dans les cuisines (pour recueillir des informations sur la préparation des repas ordinaires et festifs), autour des tables (observation du positionnement des convives, des manières de table, du partage de la nourriture, de l'ordre de succession des plats...), dans les boucheries et sur les marchés aux bestiaux (pour observer les caractéristiques et les quantités des produits acquis, les échanges verbaux entre clients et commerçants...). Ces observations ont eu lieu principalement à Rabat³¹, mais aussi lors de nos voyages à Casablanca, Marrakech, Beni Mellal et Azrou où nous avons eu la chance d'être invités à des repas au sein de familles ou à des grandes réceptions. Nous avons réalisé des séances d'observation chez cinq bouchers de Rabat, quatre bouchers de Azrou et deux de Ouarzazate. Ces commerçants ont accepté de nous accueillir dans leur boutique pendant des journées complètes au cours desquelles nous avons observé leurs pratiques de découpe de la viande, les comportements d'achat des consommateurs (formulation de la demande, échanges verbaux relatifs aux produits) et manière d'y répondre des commerçants (dans le verbe et dans le geste). Nous avons aussi observé les transactions commerciales entre bouchers et chevillards à l'abattoir de Rabat et, par le hasard d'une rencontre, à Marrakech (ces observations ont duré le temps de deux matinées). Nous avons fait de même pour les transactions entre chevillards ou bouchers-abatteurs et éleveurs sur les souks de Salé, Témara (banlieues de Rabat), Azrou, Aïn Leuh, Timahdite, Beni Mellal, Souk Oulad Nemâa (Tadla), Ouarzazate et Toundoute. Enfin, nous avons observé le déroulement des ventes de moutons de sacrifice sur des souks spécialisés à cet effet à Rabat et Casablanca.

³¹ Nous avons eu la chance d'habiter dans deux foyers marocains à chacun de nos séjours sur place. Le premier à Rabat était constitué d'un couple de jeunes fonctionnaires, le second à Casablanca, d'un couple de retraités et d'un de leur fils célibataire. Les deux familles habitent des quartiers de type *moderne* (voir suite du paragraphe) et appartiennent à la classe moyenne supérieure.

3- Les échantillons

3.1- Modalités d'échantillonnage des consommateurs

Le souci qui a présidé l'élaboration de l'échantillon de consommateurs de Rabat a été de maximiser nos chances de diversifier les comportements, les préférences et les croyances décrites ou observées. Nous avons fondé notre échantillonnage sur le type de quartier d'habitation, critère qui intègre le niveau de vie et l'activité professionnelle. Il a été utilisé dans la majorité des enquêtes nationales portant sur la consommation de ménages au Maroc. Ces enquêtes distinguent entre les catégories : luxe, moderne, nouvelle médina, médina, bidonvilles/douars urbains (Abzahd, 1991, p.21). En croisant cette classification avec la cartographie des quartiers de Rabat donnée par Troin (2002, p.46), nous avons retenu les catégories : *résidentielle* (quartiers « aisés » et très « riches » dans l'étude précédemment citée : principalement Agdal, Hay Riyad, Souissi), *moderne* (« appartenant aux classes moyennes » et « centre » : centre ville, Océan, Fath, Massira), *nouvelle médina* (« pauvres » : Yacoub el Mansour, Akkari) et *ancienne médina* (voir annexe 2). Les bidonvilles et quartiers non réglementaires sont peu représentés à Rabat. Nous les avons écartés de notre champ d'investigation. Les quartiers de la catégorie *résidentielle* sont caractérisés par une dominance de logements de construction récente, luxueux et spacieux (villas ou immeubles de standing) qui bordent de longues et larges avenues. Il s'agit de zones où les services et les commerces de luxe dominant (restaurants, cafés, pâtisseries, boutiques de vêtements...) tout en étant peu denses. Les quartiers *modernes* à l'urbanisation soignée sont bâtis d'immeubles moins récents mais toujours de type européen. Les villas sont moins nombreuses mais les commerces et les services plus denses que dans les quartiers résidentiels. Par opposition aux deux catégories de quartiers précédentes, l'*ancienne médina* appartient à l'ordre de la référence typiquement locale. Le quartier, sur le plan de son organisation générale, ressemble aux autres médinas du Maroc, voire d'Afrique du Nord. Les maisons (parfois vétustes) qui sont fermées sur l'extérieur et dont les pièces s'organisent autour de cours centrales, donnent dans des impasses étroites de caractère exclusivement résidentiel. Ces ruelles donnent sur des rues un peu plus longues et larges, moins exclusivement résidentielles et qui débouchent sur des artères commerciales ou des quartiers artisanaux. Dans les quartiers de *nouvelle médina*, le type d'habitat emprunte son modèle à l'ancienne médina : « une trame viaire hiérarchisée de la voie principale aux impasses, des volumes et façades

extérieures très sobres, des murs extérieurs relativement aveugles et une organisation de l'espace privé tournée vers l'intérieur... » (Navez-Bouchanine, 1997, p.2). Datant du protectorat elle n'en a pas le caractère sinueux (l'organisation en est orthogonale), les rues sont élargies pour permettre la circulation automobile, la conception des logements est dominée par la recherche maximale d'ensoleillement et d'aération (*ibid.*). Ces quartiers nouvellement construits (années 1980), loin du centre ville se distinguent aussi des catégories *résidentielle* et *moderne* par l'existence d'une multitude d'activités (commerces alimentaires, artisans en tout genre, mécaniciens, réparateurs...).

A l'échelle des individus, nous avons choisi de nous intéresser aux personnes disposant d'une relative autonomie de décision en matière de consommation et d'approvisionnement puisque nous nous intéressions aussi aux comportements d'achat. C'est pourquoi nous n'avons envisagé d'interroger que des personnes adultes et salariées vivant en couples (avec ou sans enfants) ou des célibataires vivant seuls. Nous avons aussi retenu trois cas de jeunes femmes vivant avec leur mère. Nous avons constitué notre échantillon de proche en proche en demandant aux consommateurs interrogés s'ils pouvaient nous présenter à une personne de leur connaissance (ami, relation de travail ou de famille, voisin...) qui accepterait de s'entretenir avec nous (nos premiers interviewés ont été des employés de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, secrétaires, enseignants, techniciens, femmes de ménage, et des personnes présentées par des relations personnelles).

Nous avons interrogé onze personnes qui habitent l'ancienne médina, treize qui habitent la nouvelle médina (Yacoub el Mansour ou Akkari), treize des quartiers modernes (centre ville, Océan, Hay Fath) et onze des quartiers résidentiels de luxe (Agdal, Souissi, Hay Riyad). L'échantillon est très hétérogène sur le plan des revenus des foyers, qui vont de moins de 1500 à plus de 100.000 DH³²/mois : 11 foyers ont un revenu inférieur à 3000 DH, 14 entre 3000 et 7000 DH, 14 entre 8000 et 15000 DH, 9 ont un revenu supérieur à 15000 DH/mois. L'ancienneté de l'installation en ville des personnes interrogées est variable (quinze citadins de première génération, cinq familles réputées *rbati* de souche, quatre personnes originaires d'une autre ville, vingt-quatre citadins de famille installées à Rabat depuis deux à trois générations) ainsi que les structures des différents foyers qui sont

³² 10 DH = 1 euro.

données dans le tableau n°3. Les professions sont très diverses (travailleur du secteur informel, ouvriers et petits employés municipaux, petits commerçants, petits fonctionnaires, institutrices, agents, techniciens et cadres des secteurs privé et public, professions libérales, professeurs d'université, grands commerçants). Au terme des enquêtes, nous avons fait la correspondance entre les caractères de nos interlocuteurs et la fréquence de la consommation de viande au sein de leur foyer.

Couples sans enfant	Couples avec enfants	Couples enfants salariés	Monoparental	Monoparental Enfants salariés	Célibataires	Fratries
8	25	6	3	2	2	2

Tableau n°3 : Nombre et structures des foyers des personnes interrogées.

3.2- La consommation de viande selon les caractères économiques et sociaux

a- Un groupe qui ne consomme presque pas de viande

Au sein de notre échantillon, quatre mères de familles³³ déclarent que leur consommation de viande rouge et de volaille est rare. Par exemple, Ra et Ze affirment, lors de nos entretiens, qu'elles n'ont pas consommé de viande depuis l'*'aïd al-kabîr* (c'est-à-dire depuis cinq mois). Elles n'ont pas sacrifié pour cette fête rituelle mais elles ont reçu des dons de viande, accordés comme aumône, de voisins et de relations. Dans ces quatre ménages, l'alimentation ordinaire repose sur du pain, accompagné de *douaz* (pommes de terre, oignons et tomates cuits en sauce). Du pain pris avec du thé constitue leur unique nourriture lors des périodes de plus grand dénuement. Les seuls produits animaux qui sont consommés un peu plus fréquemment que la viande sont les catégories de poissons les moins onéreuses (sardines, chinchards...) et les œufs.

Ces personnes qui déclarent ne pas consommer de viande font état des revenus les plus bas et les plus irréguliers de notre échantillon. Ra et Ze sont veuves et ont à charge, respectivement, quatre et deux enfants. Elles travaillent occasionnellement comme femmes de ménage et habitent chacune une pièce, sans électricité et sans eau courante, dans l'*ancienne médina* de Rabat. Za et Fa habitent la *nouvelle*

³³ Il s'agit de Ra, Ze, Za, Fa.

médina. Fa est l'aînée d'un foyer de neuf personnes, composé de ses frères et de ses sœurs dont trois sont adultes et sans emploi fixe. Ils travaillent (ouvriers journaliers, chauffeurs, ...) en fonction des occasions et des opportunités. Za fait des ménages. Son mari n'a pas d'emploi stable. Lors de notre rencontre, il n'avait pas travaillé depuis trois mois. Son épouse estimait ne pas avoir consommé de viande durant toute cette période.

Pour évaluer la situation de ces foyers, par rapport au reste de la population marocaine, nous avons utilisé les résultats de l'*Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages (1998/99)* (Direction de la statistique, 2002). Celle-ci porte sur les dépenses annuelles par personne au sein des ménages. Les résultats de l'enquête montrent que les 20% des ménages les plus pauvres ont un budget annuel par personne inférieur à 3404 dirhams alors que celui des 20% les plus riches dépasse 10329 dirhams par personne. En prenant pour base les revenus mensuels moyens déclarés au sein des quatre familles de notre échantillon et en considérant que ceux-ci sont équivalents à leurs dépenses, il en ressort qu'ils appartiennent aux 20% des ménages marocains les plus pauvres. D'après les résultats de l'enquête nationale, les ménages de cette catégorie consacrent 56% de leurs budgets aux achats d'aliments ce qui fait que les foyers de nos informateurs (au même titre que près de deux millions de citadins et trois millions et demi de ruraux) se situent sous le seuil de pauvreté alimentaire qui est, en ville, de 1962 DH/pers./an³⁴.

b- Un groupe dont la consommation de viande est irrégulière

Dans six autres foyers de notre échantillon³⁵, la consommation de viande rouge est moins rare que dans le groupe précédent et intervient avec un peu de régularité, une fois toutes les deux à trois semaines ou moins souvent : « *Je dis une fois toutes les deux ou trois semaines. Mais, bon... C'est plus une façon de parler parce que ça peut être moins. Ça peut être une fois par mois.* » Dans ce groupe, le mouton est rarement consommé. La consommation de viande de poulet est plus fréquente : une fois par semaine chez Ka, jusqu'à deux fois par semaine chez Im et Kw, lorsque son prix le permet, précisent-elles. La volaille et la viande rouge sont consommées sous

³⁴ La détermination du seuil de pauvreté alimentaire vise à estimer le coût d'un panier de biens alimentaires qui garantit le niveau d'énergie nutritive de 2000 kcal par personne et par jour. Le coût de ce panier est de 1878 DH dans les campagnes (Direction de la Statistique, 2002, p.94).

³⁵ Les consommateurs concernés sont Hu, Kh, Ka, Im, Ja et Kw.

forme de *tajines* (ragoût accompagné de légumes). En retenant une fréquence de consommation de viande de l'ordre d'une fois toutes les deux ou trois semaines ainsi qu'une quantité consommée par repas, d'un quart de kilogramme, nous estimons que dans ce groupe la consommation annuelle de viande rouge est en moyenne d'un kilogramme par personne. Ce volume est cinq fois moins important que les disponibilités moyennes par habitant au niveau national (MADRPM, 2001).

Ces personnes habitent l'*ancienne* ou la *nouvelle médina*. Elles expliquent que leur consommation de viande est directement liée à leurs disponibilités monétaires. Ces familles disposent de revenus réguliers (salaires d'ouvriers ou de petits employés de bureau des secteurs publics et privés, pensions de veuve ou de retraité...) de l'ordre de 1500 à 3000 DH/mois. Avec des revenus annuels par personne qui vont de plus de 3400 à 4000 DH, les foyers de Hu, Ka et Kh se situent dans le deuxième quintile des ménages marocains les plus pauvres (Direction de la Statistique, 2002) et ont des dépenses alimentaires proches du seuil de pauvreté alimentaire. Les familles de Ja, Im et Kw, avec des revenus par personne compris entre 5000 et 6000 DH/an, appartiennent au troisième quintile des ménages marocains. Le rythme de consommation de viande décrit pour ce groupe pourrait donc correspondre à celui de près de 40% des ménages marocains. Ajoutons que selon une étude réalisée à la demande d'entrepreneurs marocains (citée par Vermeren, 2002, pp.88-89), 40% des foyers du pays (surtout des foyers ruraux) auraient un pouvoir d'achat inférieur ou égal à 3000 DH/mois ce qui est le cas des six ménages que nous venons de présenter et ce qui, si l'on en croit les résultats de cette étude, les placerait davantage dans une situation de survie que de consommation .

c- Un groupe à la consommation planifiée sur la semaine

A l'opposé de ceux qui précèdent, la majorité des consommateurs de notre échantillon (trente-huit sur quarante-huit) déclarent avoir une consommation régulière de viande, plusieurs fois par semaine. Ils affirment que celle-ci suit un rythme identique d'une semaine à l'autre et qu'elle ne connaît pas de variation saisonnière, à l'exception de la période qui suit la fête de l'*aïd al-kabîr*. A cette occasion, dans la plupart de ces foyers, un bélier est sacrifié et sa viande est consommée dans les semaines qui suivent avec un rythme plus soutenu qu'à

l'ordinaire. Au sein de notre échantillon, vingt-deux consommateurs³⁶ expliquent qu'ils prennent de la viande au moment du déjeuner presque uniquement sous la forme de tajines. Selon les ménages, la consommation de viande rouge a lieu de deux à sept fois par semaine, la plupart (quinze sur vingt-deux) en prenant trois à quatre fois. Lorsque la viande rouge n'est pas préparée, elle est remplacée par du poisson ou du poulet (une ou deux fois par semaine). Parmi ce groupe, dix-sept ménages disent faire en moyenne un déjeuner par semaine sans viande. La préparation des produits animaux est généralement programmée à jour fixe. Par exemple, le poisson est souvent consommé le week-end. Nos informateurs disent profiter de leur congé de fin de semaine, pour acheter du poisson frais et le consommer le jour même : « *Le poisson c'est le plat du week-end* » disent plusieurs informatrices.

Dans tous ces ménages, le dîner est pris assez tard dans la soirée vers 21-22 heures. De nombreux informateurs disent prendre un goûter, à la fin de leur journée de travail (vers 18-19 heures), à domicile ou dans un café (pour les hommes). De façon générale, nos informatrices expliquent que les dîners reposent sur la préparation de plats à base d'œufs (en omelettes ou sur le plat), soupes de légumes, soupes et bouillies de céréales (*dchicha*, *'asida*...), spaghettis, vermicelles et autres pâtes au beurre ou à la sauce tomate (avec parfois un peu de viande hachée), lentilles, fèves ou pois cassés en soupe ou bouillie (*bissara*)... Lorsqu'il y a prise de viande rouge au dîner, il s'agit des restes du tajine du déjeuner et elle concerne en premier lieu les hommes adultes du foyer : dans trois cas les informatrices disent réserver une part du repas de midi, pour le dîner de leur mari. A partir des quantités déclarées, nous évaluons, au sein de ce groupe, que la consommation moyenne annuelle par personne est de vingt-deux kilogrammes. Si on considère les revenus moyens par personne au sein de ces familles (supérieurs à 11.000 DH/pers./an), on constate que ces derniers font partie du quintile des ménages marocains les plus riches. Mais le groupe se caractérise malgré tout par une grande hétérogénéité de moyens. Et si on prend en considération les revenus mensuels, on observe que treize familles déclarent des rentrées de l'ordre de 3000 à 7000 DH, ce qui selon l'étude citée précédemment (Vermeren, 2002, pp.88-89) correspond à une situation vécue par un tiers des ménages marocains, pour lesquels les consommations principales sont les produits de base (même si des dépenses de confort peuvent être

³⁶ Ha, Me, La, Am, An, Lo, Hs, Sa, Mo, Na, Fd, Nj, Zo, Km, Bo, Jm, Wa, Az, Ai, Ho, Yo, Wf.

exceptionnellement réalisées). Ces treize foyers sont composés d'employés de bureau des secteurs publics et privés et de petits commerçants. Généralement, les deux membres du couple ont une activité salariée. En moyenne, ils ont deux enfants. Sept ménages habitent la *nouvelle médina*, trois l'*ancienne médina*, trois des quartiers de type *moderne* (Océan, Hassan). Neuf autres familles déclarent des rentrées mensuelles supérieures à 8000 DH, ce qui, selon l'enquête qui vient d'être citée, les place dans une position identique à un autre tiers des ménages qui sont susceptibles d'engager des dépenses de confort. Dans notre échantillon, deux de ces foyers sont constitués de techniciens supérieurs et les sept autres de cadres moyens des secteurs privé et public. Ils habitent les quartiers de catégories *moderne* et *résidentielle*.

Parmi notre échantillon, dix autres consommateurs³⁷ disent qu'ils prennent de la viande au déjeuner, quatre à cinq fois par semaine, donc en moyenne, une fois de plus que les consommateurs du groupe précédent. Contrairement à ces derniers, ils ne déclarent pas de déjeuner sans produit carné : lorsque la viande n'est pas préparée, elle est remplacée par du poisson ou du poulet. Les viandes rouges sont presque toujours prises sous forme de tajines. Ces consommateurs déclarent qu'ils préparent des dîners à base de viande, une ou deux fois par semaine. Ces repas sont généralement constitués de grillades, surtout à base de viande de bœuf. Plus rarement, il s'agit de côtelettes d'agneaux. La consommation moyenne annuelle par personne dans ce groupe de ménage est de quarante et un kilogrammes. Parmi ces onze foyers, cinq sont composés de couples avec en moyenne deux enfants. Les deux membres du couple travaillent et sont cadres, ingénieurs ou techniciens, dans les secteurs public et privé. Ils habitent les quartiers de type *moderne* et *résidentiel*. Leurs revenus mensuels sont supérieurs à 15.000 DH ce qui les place au même niveau que les 10% des ménages les plus riches (Vermeren, 2002, p.88-89). Trois autres ménages présentent des caractéristiques similaires (professionnelles, âge, enfants, quartier d'habitation) mais leurs revenus sont plus faibles (10.000 à 12.000 DH/mois) ce qui les place dans la tranche des 30% des ménages susceptibles d'engager des dépenses de confort. Enfin, deux foyers (Ib, Al) sont composés de retraités et de leurs enfants adultes et salariés. Leurs revenus mensuels sont de l'ordre de 7.000 DH, ils appartiennent donc à la même frange de population que le groupe de consommateurs qui ne prennent jamais de viande au dîner.

³⁷ Ib, Al, Aw, Sm, Yu, Om, Il, Am, Mh, Ab.

Deux consommatrices ont un rythme alimentaire différent: leur consommation de viande rouge, à domicile, a lieu surtout au moment du dîner, sauf le week-end. Ma dit consommer de la viande (bœuf), deux fois par semaine, sous forme de tajines. Elle explique qu'elle déjeune sur son lieu de travail où elle emporte des salades, des omelettes, des sandwichs préparés à la maison. Son mari déjeune dans des snacks où il prend des plats à base de viande. Si déclare une consommation de bœuf identique à celle de Ma. Elle dit préparer du poulet trois à quatre fois et du poisson une à deux fois par semaine, le tout étant essentiellement consommé sous forme de grillades. Elle mentionne de nombreux déjeuners pris hors domicile (restaurants, snacks, invitations). Au sein des foyers de Si et Ma, les consommations moyennes annuelles de viande rouge sont respectivement de 10 et 13 kg/pers.. Les revenus par personne s'y élèvent respectivement à 90.000 et 60.000 DH/an ce qui les place parmi les 10% des ménages les plus riches.

Les quatre derniers consommateurs³⁸ de notre échantillon se situent dans la même tranche de revenu. Ils déclarent prendre un produit carné (viande rouge, volaille ou poisson) à chaque repas (déjeuner et dîner) sous forme : (i) de tajines et moins souvent de grillades (Kl, Lm); (ii) principalement de grillades (Nd); (iii) uniquement de grillades (Ya). C'est dans ce groupe que la consommation moyenne annuelle de viande rouge (bovin et ovin) est la plus importante, de l'ordre de 76 kg/pers./an.

En ce qui concerne les catégories de viande consommées, toutes les personnes qui consomment régulièrement de la viande (38 sur 48 interrogées) disent prendre du poulet sauf deux qui n'en prennent jamais. Vingt-cinq personnes disent prendre, en alternance du bœuf et du mouton; huit disent ne prendre que du bœuf (deux déclarent qu'ils consomment occasionnellement du caprin); quatre disent ne prendre que du mouton et une seulement du caprin.

³⁸ Kl, Nd, Lm, Ya

3.3- Echantillon de bouchers

a- Méthode d'échantillonnage à Rabat

L'échantillon des bouchers de Rabat a été constitué en tenant compte de plusieurs contraintes. En premier lieu, nous voulions que ces commerçants soient choisis dans les quatre catégories de quartiers qui ont servi à l'échantillonnage des consommateurs. Nous voulions aussi que ces commerçants soient pris parmi ceux chez qui les consommateurs interrogés s'approvisionnent réellement. Tous les détaillants de notre échantillon sont donc les bouchers habituels d'au moins un des consommateurs de notre échantillon. Suite aux entretiens avec ces derniers et à nos observations, réalisées lors des visites des différents quartiers de la capitale, nous avons constaté que les bouchers pouvaient être classés en plusieurs types qui sont fonction du niveau d'équipement de leur point de vente et de la diversité de leur offre en produits carnés. Les types que nous distinguons sont : les bouchers de stalle, les bouchers de souks péri-urbains, les bouchers de boutique, les bouchers-traiteurs et ceux de supermarchés. Nous avons fait en sorte que chacun de ces types soit représenté dans notre échantillon (voir tableau n°4).

Types de quartiers	Souk	Stalle	Boutique	Bouchers-Traiteurs	Supermarché
<i>Médina</i>		5			
<i>Nouvelle médina</i>		5			
<i>Moderne</i>			5		
<i>Résidentiel</i>			1	4	2
<i>Péri-urbain</i>	2				

Tableau n°4 : Nombre de bouchers interrogés à Rabat, en fonction du type et de la situation de leur commerce.

b- Les bouchers de stalles et de souks à Rabat

Les boucheries de stalles constituent la catégorie de commerces de détail en viande qui est la plus représentée à Rabat et vraisemblablement dans toutes les villes marocaines (c'est ce que nous avons observé à Casablanca, Marrakech, Beni Mellal). Parmi les dix bouchers de stalle que nous avons interrogés à Rabat, neuf exercent leur activité sur des marchés urbains, appelés *souïqa* « petit souk », où l'on trouve tous les types de commerces alimentaires (poissonniers, volaillers, tripiers, marchands de fruits et légumes, épiciers...). Ces marchés sont situés dans les quartiers de *nouvelle médina*, à Akkari (2 bouchers), Qamra (1) et Yacoub El Mansour (1) et en *ancienne médina*, à Boukroune (2 bouchers), *zanqa souïqa* (2) et au Marché Central (1)³⁹. Enfin, un boucher est situé dans un quartier de *nouvelle médina* dans une rue commerçante du quartier dit G5 à Yacoub Mansour.

Parmi ces dix commerçants, neuf sont propriétaires de leur magasin, un seul est salarié (par un chevillard qui possède plusieurs boutiques). Tous sont aidés par un ou deux apprentis. Quatre commerçants sont originaires de Rabat, six sont d'origine rurale (régions de Safi, El Jadida, Ouarzazate) et ont immigré en ville avant leur vingtième année. Huit sont issus de familles de bouchers (pères et frères) et ont commencé à apprendre ce métier, dès leur enfance, au contact de leurs parents, sur des souks ruraux ou dans des petites boutiques de quartiers populaires de Rabat. L'un d'eux a été placé comme apprenti chez un commerçant à l'âge de douze ans. Tous habitent des quartiers populaires de *nouvelle médina* à Rabat ou à Salé (ville voisine).

Les structures matérielles de ces dix boucheries sont similaires. Le modèle en est une stalle de marché d'une dizaine de mètres carré, ouverte sur l'extérieur, sur une ou plusieurs de ses façades. L'espace de travail du boucher est séparé de la rue par un étal en carrelage ou en mosaïque, sur le lequel la viande est posée. Des carcasses d'agneaux, des quartiers et des pièces de viande (épaules, gigots) sont suspendus à des crochets métalliques à l'extérieur de la boutique ou au-dessus de l'étal. Le reste du stock (l'ensemble des produits, quand la boucherie est fermée) est conservé dans un grand réfrigérateur, installé au fond de la boutique. Les

³⁹ Il s'agit de halles construites à l'époque du protectorat français qui sont situées en bordure de l'Ancienne Médina et au bas de la principale avenue du centre ville (avenue Muhammad V).

commerçants sont équipés d'un hachoir à viande électrique. Les carcasses sont découpées sur de grands billots de bois.

L'offre de ces bouchers est limitée à deux catégories de viande rouge : en général ovin et bovin. La réglementation en vigueur oblige les bouchers à ne commercialiser qu'une seule espèce de grand ruminant (bovin, camelin ou équin) et une seule espèce de petit ruminant (ovin ou caprin), au choix⁴⁰. Les bouchers rencontrés vendent aussi, en fonction de leurs disponibilités, du foie de bovin ou d'ovin et des saucisses à griller qu'ils achètent à des artisans spécialisés. Nos informateurs déclarent avoir des débits en viande de mouton qui vont, selon la taille des boutiques et selon les saisons (ils sont plus importants en été qu'en hiver), de trois à une dizaine de carcasses par semaine. Cela représente, pour un poids de carcasse moyen de 15 kg, entre 45 et 150 kg équivalent carcasse, par semaine. La viande d'ovin est vendue à deux tarifs. Un prix dit « tajine » est appliqué à toutes les parties de la carcasse sauf aux côtelettes qui sont vendues à part et à un prix toujours supérieur.

Plusieurs consommateurs interrogés à Rabat s'approvisionnent sur des marchés hebdomadaires (souks) situés dans la banlieue de la ville. Nous avons effectué des observations sur deux de ces principaux marchés. Il s'agit du « Souk du Samedi de Témara » et du « Souk du Jeudi de Salé ». Ils occupent chacun un vaste terrain, clos par une enceinte. Une partie de l'espace est réservée au commerce des animaux sur pieds (surtout ovins, bovins et caprins mais aussi camelins à Témara). La plus grande partie du marché est consacrée aux commerces ambulants en tout genre, regroupés par spécialité : textiles (habillement, tissus, tapis, couvertures...), plastiques (seaux, bassines...) et vaisselle, produits d'entretiens et d'hygiène corporelle, épices, fruits et légumes... A Témara, le secteur occupé par les bouchers consiste en plusieurs rangées d'étals en béton, construites sur des dalles de même matière. Les allées où circule la clientèle sont en terre. Le tout est couvert par une structure en poutres métalliques qui soutient un toit en tôle ondulée. A Salé, les installations sont plus sommaires : étals en bois, couverts de toits en bois, tôles ou bâches en plastique. Les détaillants qui opèrent sur les souks péri-urbains sont des bouchers-abatteurs. Ils acquièrent des animaux sur pieds et les abattent dans la tuerie du souk. A Témara, par exemple, l'abattage des animaux commence vers 5

⁴⁰ Entretien avec le chef du service d'inspection vétérinaire (Ministère de l'Agriculture).

heures du matin et la commercialisation de la viande vers 11 heures. D'après le vétérinaire inspecteur de la tuerie, la plupart des bouchers qui opèrent sur le souk achètent les animaux le matin même. Quelques-uns disposent de bergeries dans lesquelles ils engraisent les animaux avant d'en commercialiser la viande. Les commerçants se répartissent entre ceux qui sont spécialisés dans la vente sur les souks (ils travaillent sur plusieurs marchés des environs de Rabat - le samedi à Témara, le dimanche à Oued Akrech, le jeudi à Salé...) - et ceux qui disposent d'une boutique à Témara et ne fréquentent que le souk du samedi. Dans les deux marchés, nous observons que les carcasses d'ovin sont suspendues à des crochets disposés au dessus des étals et que la viande y est découpée au fur et à mesure de la demande. Toute la viande est vendue à un seul prix dit « tajine ».

c- Les bouchers de boutiques, les bouchers-traiteurs et les supermarchés à Rabat

Dans les quartiers de catégories *moderne* et *résidentielle*, les boucheries sont plus ou moins vastes et plus ou moins équipées. La plupart des magasins sont ouverts sur l'une de leurs façades et disposent d'une vitrine réfrigérée, placée à quelques mètres en retrait de la rue. Les bouchers que nous avons interrogés et qui correspondent à ce type sont situés au quartier de l'Océan et au Centre Ville. Les surfaces de travail des artisans se limitent à une dizaine de mètres carrés chacune. La viande est conservée dans des grands réfrigérateurs placés au fond des boutiques. Un magasin où nous avons enquêté (quartier de l'Agdal) est ouvert sur l'extérieur mais il est plus vaste que les précédents, trois vitrines réfrigérées y sont disposées en U les bouchers découpent les carcasses dans un laboratoire situé dans l'arrière boutique. Un autre point de vente (Centre Ville) est situé au sein d'un magasin spécialisé en alimentation et produits ménagers (produits d'entretien, d'hygiène...). Le boucher opère dans un espace délimité par une vitrine réfrigérée. Au Centre Ville, nous avons aussi interrogé un boucher installé dans une boutique fermée, isolée de l'extérieur par une baie vitrée. Il dispose d'une vitrine réfrigérée, d'un laboratoire pour la découpe et la préparation des produits, d'une chambre froide pour la conservation de la viande. La gamme de produits commercialisée par ces commerçants est plus large que celle des bouchers de stalle : généralement viande d'ovin, de bovin, escalopes de dindes, saucisses, foie, parfois charcuterie dite « halal » (sans viande de porc).

Les plus grandes boucheries de Rabat sont localisées dans les quartiers résidentiels (celles où nous avons enquêté sont situées à Agdal et au Souissi). Il s'agit de boutiques isolées de l'extérieur par des baies vitrées. A l'intérieur, l'espace réservé à la clientèle est vaste et délimité par des vitrines réfrigérées disposées en U, face à l'entrée. Les bouchers disposent de laboratoires à l'arrière du magasin et de chambres froides. Ces boutiques sont climatisées. Les commerçants que nous appelons bouchers-traiteurs se distinguent des bouchers précédents par l'emploi d'un plus grand nombre d'ouvriers (jusqu'à huit dans un cas). Les propriétaires de ces commerces sont issus de la bourgeoisie de Rabat (ils sont fils d'hommes d'affaires, de grands commerçants ou encore de hauts fonctionnaires). Ils habitent les quartiers résidentiels, ont fait des études supérieures (université ou écoles d'ingénieurs), au Maroc ou en Europe. Chez les bouchers-traiteurs et dans les supermarchés, l'offre en produits carnés est la plus diversifiée : ovin, bovin, volailles (poulets, pigeons et autres selon les disponibilités). Surtout ces commerces proposent une découpe de la viande de bovin sur le modèle de celle qui est appliquée dans la boucherie française, en distinguant entre les différents muscles de la carcasse : « filet », « aloyau », « côte à l'os », « faux-filet », « bavette »... En raison de la place importante donnée par ces détaillants, à la commercialisation de produits préparés - vaste choix de charcuteries halal, escalopes panées ou « cordon bleu », brochettes de viande épicées, gigot et épaules d'agneau désossées et farcies... - nous les appellerons « bouchers-traiteurs », dans la suite du texte. Dans les deux supermarchés où nous avons enquêté (dans les quartiers *résidentiels* de Hassan et Souissi), la tarification et la découpe de la viande prennent une forme identique à celles réalisées chez les bouchers-traiteurs.

Dans les boucheries des quartiers modernes et résidentiels, le débit en viande d'ovin est fonction de la taille des commerces, il va de sept carcasses par semaine, dans une boutique de l'Océan à plus de trente carcasses chez les plus grands bouchers-traiteurs. Les proportions respectives des volumes de viandes d'ovin et de bovin, dans les ventes de tous ces commerçants, seraient du même ordre que dans le cas des bouchers de stalles, à savoir, respectivement un et deux tiers. Que ce soit dans les quartiers modernes ou résidentiels la viande de mouton est commercialisée selon quatre à cinq tarifs. Le prix « tajine » correspond à la découpe que nous avons expliquée au paragraphe précédent. Les commerçants dont il est question dans ce paragraphe se distinguent des bouchers de stalle par le fait qu'ils appliquent des tarifs spécifiques supérieurs à celui du « tajine » pour les épaules, les gigots et les

côtelettes. Parfois, ils appliquent aussi un tarif « collier et poitrine » inférieur au « tajine ».

d- Bouchers de Azrou, Ouarzazate et de leurs environs

A Azrou, Aïn Leuh, Ouarzazate et Tagounte, les boucheries appartiennent au type « stalle ». Leurs structures et leurs équipements sont identiques à ceux des boucheries de Rabat. Parmi tous les bouchers interrogés (18 au total), un seul (situé à Azrou) - son cas est unique d'après les autres informateurs - a doté son échoppe d'une vitrine amovible qu'il place sur son étal et à l'abri de laquelle il dispose sa marchandise. Les bouchers exercent leur commerce dans des halles situées au centre ville, appelées « marché central » (Azrou, Ouarzazate, Tagounte) ou dans des rues commerçantes au sein de quartier d'habitation (rue principale de Aïn Leuh, Hay Ahadaf et Hay el Qechla à Azrou, Douar Echchams à Ouarzazate). Partout les détaillants commercialisent de la viande de bovin et d'ovin ou de caprin. Dans toutes ces localités, les bouchers interrogés expliquent qu'ils ont appris leur métier, dès l'enfance, en travaillant auprès de leurs pères, de relations familiales ou de confrères de leurs pères. Leur apprentissage a débuté, en général, au sein des tueries locales où ils ont assisté les abatteurs et les écorcheurs dans leur travail. Tous sont des bouchers-abatteurs, c'est-à-dire qu'ils s'approvisionnent en animaux sur pieds, dans les souks aux bestiaux, et les font abattre dans les tueries municipales, pour en commercialiser la viande au détail. A Ouarzazate, deux bouchers interrogés se livrent aussi à l'activité de grossiste, c'est-à-dire qu'ils vendent des carcasses à d'autres détaillants. A Timahdite, les bouchers occupent des stalles disposées en U, autour d'une place sur laquelle se tient le souk hebdomadaire. Ces stalles ne sont équipées ni en eau ni en électricité. Elles ne sont pas pourvues de réfrigérateurs ni de hachoir sauf chez un commerçant qui dispose d'un groupe électrogène. Les trois autres bouchers interrogés disent conserver la viande dans des réfrigérateurs à leur domicile. A Toundoute et Skoura, les structures sont similaires et également situées dans l'enceinte du souk hebdomadaire. Les bouchers y sont présents uniquement le jour du marché. Les professionnels rencontrés sont itinérants (ils opèrent dans plusieurs souks de la région) et pluri-actifs (ils sont aussi cultivateurs, éleveurs, maçons, épiciers...). Ces bouchers-abatteurs commercialisent de la viande d'ovin, de bovin et de caprin en fonction de leurs possibilités financières et des disponibilités locales en animaux sur pieds.

3.4- Echantillon de chevillards et d'éleveurs

Il y a environ deux cents chevillards qui possèdent une licence d'autorisation pour abattre des animaux à l'abattoir de Rabat. Lors d'un entretien, réalisé en 2001, avec le directeur du service d'inspection vétérinaire, celui-ci estimait qu'environ un tiers de ces personnes n'avait abattu aucun animal au cours de l'année précédente. Les volumes d'activité des autres grossistes sont très hétérogènes et peuvent aller de plusieurs dizaines de milliers à moins de cent ovins abattus par an. Nous avons interrogé sept de ces chevillards. De manière générale, nous avons rencontré de grandes difficultés à entrer en contact avec ces professionnels. Les bouchers interrogés se sont tous montrés réticents, sauf deux d'entre eux, à l'idée de nous mettre en rapport avec des chevillards chez qui ils s'approvisionnent en carcasses. Le directeur du service d'inspection vétérinaire de l'abattoir, sollicité à ce propos, nous a mis en relation avec trois grossistes. Les deux derniers nous ont été présentés par des relations personnelles. Bien que n'ayant pas pu maîtriser la constitution de cet échantillon, nous avons eu, au final, la chance d'interroger des professionnels dont les conditions d'exercice de leur profession sont hétérogènes. Quatre d'entre eux possèdent chacun une ferme (région de Rabat, de Settat et de Beni Mellal) dans laquelle ils effectuent de l'engraissement d'agneaux. Parmi eux, deux sont propriétaires de boucheries (l'un dans un quartier *résidentiel*, l'autre dans des quartiers *modernes*, *résidentiels* et d'*ancienne médina*). Tous ont un volume annuel d'abattage élevé, entre cinq milles et quinze milles têtes par an. Les trois autres chevillards rencontrés n'ont pas de ferme. Ils possèdent chacun un camion et l'un d'entre eux a une bergerie à côté de l'abattoir où il peut héberger les animaux en attente d'abattage (pas plus de quelques semaines). Ils abattent moins de deux milles moutons par an.

Les éleveurs, comme les chevillards, et contrairement à la plupart des bouchers et des consommateurs qui s'y prêtent volontiers, sont réticents à se confier à une personne qu'ils ne connaissent pas. C'est le constat que nous tirons des tentatives d'approche que nous avons réalisées en solitaire sur plusieurs marchés aux bestiaux du Moyen-Atlas et des environs de Rabat. Il faut dire que les éleveurs vont sur les souks pour mener à bien une activité cruciale pour eux : la vente de leurs animaux. Le contexte ne se prête donc pas aux discussions. Pour entamer des entretiens en

toute confiance, il nous fallait absolument être accompagné de personnes connues des producteurs. Ces personnes nous les avons trouvées parmi les ingénieurs et les techniciens de l'antenne du Moyen-Atlas de l'Association Nationale des Ovins et Caprins. Ces professionnels travaillent en contact étroit avec des éleveurs adhérents, auxquels ils apportent un soutien technique dans la conduite des troupeaux et de la sélection animale. C'est en leur compagnie que nous nous sommes rendu sur les marchés de Azrou, Timahdite, Aïn Leuh où nous avons pu nouer des contacts et fixer des rendez-vous, dans des cafés, avec des éleveurs. Nous les avons aussi accompagnés lors de sorties sur le terrain, aux campements ou dans les fermes, pour réaliser des entretiens. A ce titre, il faut signaler que le groupe d'éleveurs rencontrés (quatre de Azrou, un d'El Hajeb, trois de Timahdite, trois de Aïn Leuh et deux de Khénifra) ne représente pas un échantillon représentatif des différentes catégories d'éleveurs qui existent dans la région. Nos interlocuteurs se caractérisent par la taille relativement grande de leurs troupeaux (de quatre-vingt à trois cents brebis reproductrices), par le fait qu'ils possèdent tous des fermes et des terres agricoles dans les basses plaines et par le haut niveau de technicité dans la conduite de leurs troupeaux (recours aux techniques de groupement des naissances, de la sélection animale, voir du croisement industriel pour trois d'entre eux). Il a été particulièrement intéressant de s'entretenir avec eux en raison de leur bonne connaissance des différents circuits de commercialisation de la viande et de leurs intervenants. Ils vendent leurs animaux pour la boucherie, sur les souks locaux, à des chevillards des grandes villes et à des bouchers-abatteurs. Ils font aussi le commerce d'animaux de sacrifice qu'ils vendent à des consommateurs locaux, à des marchands de bestiaux ou directement à des consommateurs urbains.

Chapitre 2

Cuisine, manières de table, commensalité

L'être humain se nourrit rarement de produits bruts et non transformés mais le plus souvent d'aliments cuisinés. Au Maroc, comme dans la plupart des sociétés, manger de la viande c'est donc d'abord et très concrètement manger des plats à base de viande. Dans le premier paragraphe (I) de ce chapitre, nous verrons que la plupart de nos interlocuteurs préparent la viande sous forme de tajines, aussi bien pour les déjeuners ordinaires que pour les repas de réceptions. Cette préparation est répétée systématiquement, la plupart du temps sans questionnement préalable sur un choix. Nous nous sommes efforcé de mettre au jour les différents motifs de ce comportement. Parallèlement à cette exploration, nous nous sommes interrogé sur les justifications que peuvent avoir quelques consommateurs d'agir différemment, notamment de préparer des grillades pour des déjeuners ordinaires ou encore des rôtis farcis pour des invitations. Nous présentons les résultats auxquels nous avons abouti en trois parties. Dans le paragraphe (II), nous détaillons les arguments qui fondent l'appréciation du tajine comme bien manger par excellence, à la fois nourrissant et délicieux. Nous aborderons ensuite les articulations entre la préférence pour ce plat, l'organisation de la commensalité et l'idéologie familiale (paragraphe III). Enfin, nous verrons comment les manières de cuisiner la viande et d'apprécier les plats sont mobilisées par les consommateurs, à des fins de distinction (paragraphe IV). A propos du style d'écriture employé pour la présentation de nos résultats, le lecteur notera (dans les chapitres suivants aussi) que les titres de paragraphes prennent souvent la forme d'énoncés de points de vue au style direct (*manger un tajine c'est bien manger ; le tajine est un plat nourrissant ;...*). Il s'agit de jugements de faits ou de valeurs types, construits à partir des matériaux empiriques collectés lors de nos enquêtes. Dans chacun des paragraphes concernés, nous essayons d'expliquer les réseaux de motifs qui en sous-tendent l'adhésion chez nos interlocuteurs.

I- La viande est surtout préparée sous forme de tajines

1- A l'ordinaire

Presque toutes les personnes que nous avons interrogées à Rabat (quarante-quatre sur quarante-huit) disent qu'à l'ordinaire, elles préparent la viande rouge presque uniquement sous la forme de ragoûts accompagnés de légumes qu'elles appellent *tajines*. En arabe, nos interlocuteurs parlent de *tajin* mais aussi de *marqa* (lit. *sauce*) et de *lahm* (*viande*) en précisant le légume qui l'accompagne : *marqa bi l'batata* « sauce à la pomme de terre », *lahm bi l'loubia* « viande avec des haricots »,... Le terme *tajin* désigne initialement un récipient constitué d'un plat circulaire et d'un couvercle en forme de dôme, fabriqués avec de l'argile. Toutefois l'usage du mot pour désigner un ragoût de viande s'est généralisé : « *Le mot tajine vient du plat mais nous quand on dit « tajine », c'est la viande rouge avec des légumes et de la sauce* » explique une ménagère. Dans le Moyen-Atlas et à Ouarzazate, pour parler des ragoûts ordinaires, les gens utilisent le mot *douaz*. Pour les citadins de souche, le mot *douaz* désigne un plat de légumes en sauce mais sans viande qu'ils considèrent comme étant une spécialité d'origine rurale : ils l'appellent *douaz `aroubi* (*douaz campagnard*). C'est le plat qui domine dans l'alimentation ordinaire des dix personnes interrogées qui ne consomment pas ou alors irrégulièrement de la viande. Nos observations et les descriptions données par les ménagères révèlent que la technique de préparation des tajines de tous les jours consiste à faire rissoler vivement la viande découpée en gros morceaux, dans de l'huile accompagnée d'aromates (persil, coriandre, ail, oignon...) et d'épices (poivre, curcuma, paprika...). Pour ce faire, on utilise des marmites ou encore des « cocottes minute ». Une fois qu'on a fait revenir la viande, elle est mouillée avec de l'eau et la cuisson est menée à son terme, en contrôlant le volume de liquide, selon la quantité et la texture souhaitées pour la sauce. Vingt minutes avant la fin de la cuisson, les légumes sont ajoutés. L'eau qui est versée sur la viande permet de dissoudre les substances particulièrement aromatiques, présentes dans la croûte qui s'est formée à la surface de la viande grâce au rissolage. Ces substances colorent et parfument la sauce ainsi que les légumes.

Tous nos interlocuteurs déclarent que le tajine est la spécialité qui domine dans l'alimentation ordinaire de leur entourage (famille, amis, voisins ou collègues de travail) : « *Quand je discute avec des amis ou avec des collègues - dit une jeune femme - je me rends compte que tout le monde mange la même chose : c'est tajine, tajine et tajine.* » Les bouchers des différentes catégories de quartiers de la capitale et des petites localités où nous avons enquêté constatent qu'il s'agit du mode de préparation dominant chez leurs clients. Rappelons qu'un peu partout la viande est commercialisée selon un tranchage et une tarification dits « viande à tajine ». Toutes les personnes interrogées qui consomment de la viande régulièrement, sous forme de tajines, disent qu'elles prennent ce plat à l'occasion du déjeuner qui est considéré comme le repas principal de la journée. Il en constitue le plat unique ou central (dans ce cas il est servi accompagné de petites assiettes qui contiennent des salades ou des crudités). La spécialité est si bien associée à la représentation du *déjeuner ordinaire* que les ménagères se posent entre-elles la question suivante : *bach khadarti al-youm?* que l'on peut traduire par « *avec quel légume as-tu préparé [le tajine] aujourd'hui?* » La locutrice suppose que le déjeuner sera constitué d'un tajine, seule la nature des légumes qui accompagneront la viande est inconnue. L'*inspecteur Ali*, petit fonctionnaire de police citadin imaginé par Driss Chraïbi (1993, p.31), témoigne aussi de cette représentation par l'utilisation d'un néologisme « *tajiner* » pour évoquer la préparation du déjeuner : « *Cela veut-il dire que tu ne nous a rien tajiné?* » demande-t-il à son épouse.

Les personnes qui font une consommation régulière de viande sous forme de tajines manifestent leur attachement à ce plat. Au cours de nos entretiens, plusieurs mères de famille font même état de l'absence d'alternative à sa préparation, invoquant un manque de savoir-faire (« *on ne sait pas faire autre chose* ») ou l'absence d'autres possibilités (« *il n'y a pas autre chose à préparer* »; « *qu'est-ce qu'on va préparer si ce n'est pas le tajine?* »...) ⁴¹. Dans les faits, nous observons que la viande de bœuf, sous forme de steaks, de viande hachée (*kefta*), de brochettes et dans une moindre mesure les côtelettes d'agneaux grillées constituent les principales alternatives à la préparation de tajines. La plupart des consommateurs qui déclarent en consommer disent le faire occasionnellement et au dîner uniquement (qui est considéré comme un repas secondaire). Ils expliquent que ces plats ne remplacent pas le tajine (qui est

⁴¹ Dans « *La cuisine marocaine de Rabat* » (Ed. Ribat El Fath, Rabat, 1990), H. Dinia propose 94 recettes de tajines de viande et de volaille et seulement 8 recettes de viande grillée, rôtie, cuite à la vapeur ou frite.

pris au déjeuner) mais qu'elles viennent en complément. Seuls quatre personnes (sur quarante-huit) disent les préparer en remplacement des ragoûts, pour le déjeuner.

Le couscous (viande et légumes cuits dans un bouillon aromatisé et servi avec de la semoule de blé) est une autre spécialité considérée comme typiquement marocaine par nos interlocuteurs. En ville, dans les familles où on le consomme avec régularité, il est préparé une fois par semaine, le plus souvent le vendredi (nous analysons cette préparation et ce comportement au paragraphe IV-3.2).

2- Dans les repas de fête

Le tajine est aussi la préparation à base de viande rouge qui domine dans les repas de célébrations et d'invitations à Rabat. Le tajine des jours de fêtes le plus répandu est appelé *tajin mohammar* (lit. tajine doré). Il est préparé selon la même technique de base que les tajines de tous les jours (rissolage puis mouillage de la viande) mais on en parfume la sauce, avec des épices qui ne sont pas utilisées à l'ordinaire (comme le safran pur). On incorpore moins d'eau, on réduit la sauce, en fin de cuisson, afin d'obtenir un résultat épais et goûteux. De plus, la viande est servie sans légume. Une variante consiste à l'accompagner de fruits secs (le plus souvent des pruneaux mais aussi des abricots, des amandes...). On parle alors de *tajin bi-l-barqoq* « tajine aux pruneaux » ou *lahm bi-l-barqoq* « viande aux pruneaux ». Le plat peut aussi être préparé avec du poulet (*djaj mohammar*). Dans ce cas les carcasses sont cuites entières dans des grandes marmites puis on s'efforce de leur donner une couleur dorée, en les faisant passer dans une friture ou au four.

Nos interlocuteurs font état d'autres plats de fêtes dont la préparation est moins répandue que celle du tajine. Le plus prestigieux d'entre eux est sans conteste le *choua* ou *l-mechoui*, c'est-à-dire le rôti d'agneau : « *Quand on reçoit un invité, c'est le plus grand honneur que l'on puisse lui faire* » disent nos informateurs. Selon les régions, on le prépare différemment. Dans l'Oriental, la carcasse entière est enfilée sur une perche au-dessus d'un foyer de braises. On l'oint parfois, pendant la cuisson, avec du beurre fondu. Dans la région de Azrou (où nos informateurs sont fiers de le présenter comme faisant partie du patrimoine culinaire local), le méchoui est préparé en enfilant les carcasses sur des perches qui sont disposées

verticalement, dans des fours traditionnels en argile. Un informateur originaire du Tadla, nous dit que dans sa région les quartiers avants et arrières de l'animal sont cuits séparément. En ville, on confie les carcasses aux préposés des fours publics (*ferrane*) ou aux boulangers qui ont des fours à bois. On peut aussi acheter des carcasses déjà cuites chez des traiteurs spécialisés. Seuls quatre consommateurs (sur quarante-huit)⁴² déclarent servir occasionnellement du méchoui lors de réceptions d'invités. Les épaules d'agneaux ou les quart-avant (épaules et côtes) *dla`a*, cuits en tajine puis rôtis au four ou encore, les mêmes morceaux cuits à la vapeur (*mfouwar*) et passés au four, sont aussi des plats de fêtes très appréciés. Cinq informatrices qui habitent des quartiers *résidentiels* et qui déclarent des revenus supérieurs à 15.000 DH/mois disent qu'elles préparent aussi des spécialités présentées comme des innovations, inspirées de la cuisine européenne : il s'agit d'épaules ou de gigots désossés, farcis (avec de la viande hachée et des vermicelles) et cuits au four. Ces produits sont généralement achetés prêts à cuire, chez des bouchers-traiteurs. Dans les campagnes, le couscous est un plat qui est fréquemment préparé lors de festivités (R.S.R.⁴³). Sa préparation lors de réception est rare à Rabat et limitée aux repas de funérailles ou de retour du pèlerinage à la Mecque.

II- Manger un tajine c'est bien manger

1- Le tajine est le plat le plus nourrissant ou le plus équilibré

Nos interlocuteurs qui disent être attachés à la consommation de tajines à l'ordinaire ou lors de repas de réception formulent des appréciations qui font de ce plat, le modèle du « vrai » repas, du « bien manger » par excellence, « nourrissant », « rassasiant » voir « revigorant ». Avant de détailler l'ensemble des croyances qui fondent ces prises de position, il faut dire que le pain est toujours considéré comme un élément indissociable de la consommation du tajine. En effet, dans toutes les familles, cette spécialité est consommée dans une grande assiette commune. Chacun y puise directement sa nourriture, à la main et en utilisant des petits morceaux de pain pour saucer le plat. Or pour la plupart de nos interlocuteurs, la

⁴² Il s'agit des quatre personnes qui déclarent les revenus les plus élevés de notre échantillon (supérieurs à 30.000 DH/mois).

⁴³ R.S.R. : ici et dans la suite du texte Rapports de Stages de Ruralisme des étudiants de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II.

sauce et le pain sont conçus comme étant des aliments particulièrement nourrissants. Partout dans les campagnes, les céréales quel que soit leur mode de préparation (pain, galettes, crêpes, couscous, bouillies...) sont considérées comme des aliments fondamentaux et de force (R.S.R.). A Azrou, un informateur nous rapporte qu'on interpelle les enfants auxquels on veut faire honte de leur faiblesse, en leur disant : « *On dirait que tu ne manges pas de pain !* ». A Rabat, à la fin du repas, lorsqu'un convive laisse un morceau de pain, on lui dit : « *Fini ton pain. Ta santé est dedans.* » Une mère de famille dit aussi que : « *L'orge donne de la force. C'est ce qu'on donne aux chevaux et ils sont forts* ». Le même point de vue est exprimé, par l'*inspecteur Ali*, le personnage de Chraïbi (1997, p.47) : « *C'est bon le pain d'orge. L'orge est la nourriture des chevaux et regardez comme ils sont forts.* » Un père de famille déclare : « *Au Maroc, la viande c'est la première et le principal c'est le pain.* » La phrase illustre le fait que même si la viande (on le verra) est le plus prestigieux des aliments, les céréales (notamment sous la forme de pain) occupent la première place dans la ration alimentaire des individus.

La sauce est décrite comme concentrant le jus de la viande qui est considéré comme très nourrissant et revigorant. A ce titre, il faut faire une mention spéciale du bouillon de poulet, que des ménagères disent préparer à l'attention des personnes qui ont subi des pertes de sang : accouchées, jeunes mariées le lendemain de la défloration, circoncis... Cette utilisation est attestée depuis le Moyen-Age comme reconstituant pour les convalescents (Bolens, 1990, p.115). Le jus des viandes rouges est utilisé à la même époque, comme un médicament contre la « *faiblesse du cœur* » (Rosenberger, 1996, p.353). Il y a là une conception de la viande comme un aliment re-vitalisant (voir Chapitre 3). La graisse animale qui fond et l'huile qui entrent dans la composition de la sauce sont conçues, en ville et dans les campagnes, comme des aliments de force (R.S.R.). Un informateur de Marrakech, nous dit que dans la Médina lorsque l'on veut signifier qu'un homme est fort on dit de lui : « *Il mange de l'huile* » (*ka-yakoul zeyt*). Une informatrice de Tanger rapporte que, dans sa ville, on dit : « *Il mange de la graisse (animale)* » (*ka-yakoul chahma*). Le *khlie* qui est une spécialité à base de petits morceaux de viande confits dans de la graisse animale (généralement de bovin), est considéré partout comme très énergétique et « *réchauffant* » du fait de sa composition riche en matière grasse. Ces croyances qui font des céréales et des matières grasses des aliments fondamentaux et de force sont en adéquation avec le fait qu'elles ont constitué, pendant des siècles, la part essentielle de l'alimentation d'une large frange de la population marocaine (Michel,

1993, pp. 88-96 et 403-404). Aujourd'hui encore, la valeur que leur prêtent de nombreux consommateurs s'accorde avec les réalités objectives du régime alimentaire local : les céréales, on l'a vu, constituent la première source de calories et de protéines; les huiles la troisième source d'énergie de la ration alimentaire moyenne (chapitre 1).

Les prises de position de nos interlocuteurs relatives aux effets de l'ingestion de viande sont moins tranchées, comme on le verra au chapitre 3. Pour l'instant signalons que les plats qui en sont dépourvus, par exemple les plats de légumes (*douaz*) sont considérés comme étant « *incomplets* » et de faible valeur nutritive : « *ce n'est pas de la nourriture* » va jusqu'à dire une jeune femme; « *si on ne mange pas de viande, on va se sentir faible* » disent plusieurs consommateurs. Mais les plats de viande sans sauce (les rôtis, les grillades) ne sont pas n'ont plus considérés comme des repas complets : « *Vous, vous ne voulez manger que de la viande et des légumes. Regardez comme vous êtes maigres ! Les fils de votre oncle, ils sont plus forts que vous parce qu'ils mangent du pain et de la sauce.* » dit une mère à ses fils. Les grillades sont présentées comme des encas, des « *snacks* », voir même des « *friandises* ». A ce titre, on les sert parfois en accompagnement d'un tajine dans le cadre d'un repas de fête : « *Les côtelettes grillées c'est très bon mais ça ne rassasie pas. Tu les désosses en un coup de dent et ça y est. Tu as encore faim.* » Sur le même registre, à Azrou et dans sa région, les consommateurs expliquent que les repas d'invitation et surtout de grandes fêtes, comme les mariages, doivent comporter deux plats dont un, au moins, doit être en sauce (tajine de viande ou poulet en sauce) pour être mangé avec du pain : « *Pour les invitations, la règle dans les plats, c'est qu'il faut un plat sec et un plat qu'on puisse saucer. Par exemple, du méchoui et du poulet en sauce ou alors du tajine. L'important, c'est qu'il faut toujours un plat que l'on puisse saucer parce qu'on a toujours peur que les invités ne soient pas rassasiés. On a peur qu'ils ne mangent pas à leur faim s'ils ne mangent pas le pain.* » Ajoutons que les consommateurs qui mettent l'accent sur la valeur de la sauce et du pain dotent souvent les légumes d'une faible valeur nutritive. Ils les voient surtout comme un companage : ils servent à *faire manger du pain*.

Les sociologues et les anthropologues ont souligné que les règles de composition des repas, en particulier les règles d'inclusion mutuelle de classes d'aliments ont une grande importance dans la vision que les cultures ont de leur alimentation : dans de nombreux pays asiatiques, le « vrai » repas doit comporter du riz, la nourriture

nourrissante, et des plats de légumes et de viandes, pour la part du plaisir; dans le sud de l'Inde, du pain non levé et un oignon cru constituent un repas, une bouillie et des légumes seulement un en-cas (Fischler, 1993, p.37); en Angleterre le plat complet doit comprendre une viande et deux légumes (Fiddes, 1991, p.16) et en France, la représentation du « bien manger » est un repas comprenant : une entrée, un plat principal (avec viande ou poisson), un fromage et un dessert (Lahlou, 1998, pp.87-88). En ce qui concerne nos interlocuteurs, on peut avancer, que la plupart d'entre eux adhèrent à la croyance normative selon laquelle un repas complet et nourrissant doit comporter du pain (des céréales), de la sauce (à base de matière grasse) et de la viande. Le couscous qui est assemblé de cette façon (semoule, bouillon gras) constitue aussi un plat complet. On comprend dès lors que ces deux spécialités soient servies pour le déjeuner que les citadins considèrent comme le repas principal de la journée. Elles en constituent le plat unique ou le plat central. On comprend aussi pourquoi les grillades sont plutôt consommées lors de dîners qui sont considérés comme des repas secondaires. Partout au Maroc, on savoure aussi les grillades, au cours des voyages dans des rôtisseries spécialisées qui sont installées le long des routes, concrétisant ainsi leur statut d'encas que l'on peut consommer à toutes heures (y compris entre deux repas). Deux personnes (Kl et Lm) disent qu'elles préparent parfois des grillades pour le déjeuner, mais seulement en été ou « *quand il fait trop chaud pour manger du tajine* » : c'est-à-dire lorsqu'elles considèrent qu'elles n'ont pas besoin d'une nourriture revigorante ou reconstituante.

Un petit groupe de consommateurs⁴⁴ jugent eux aussi que le tajine est le modèle du « bien manger » mais en le décrivant comme un repas « *complet* », « *équilibré* » ou encore « *qui contient tout ce dont on a besoin* ». Ces opinions sont sous-tendues par des références aux catégories de la pensée diététique moderne dont nos interlocuteurs disent qu'ils en ont eu connaissance par la télévision, la radio ou des conversations avec des collègues de travail. Ils disent que la spécialité apporte de la viande ou des « *protéines* », des céréales (sous forme de pain) et des légumes. Ils formulent à propos de ces derniers des appréciations positives qui sont relatives à leurs qualités intrinsèques (ils contiennent des « *vitamines* », des « *fibres* »...) et non pas à leur fonction de companage, comme précédemment. Ces personnes parlent aussi de la nécessité de minimiser l'incorporation d'huile dans la sauce, par souci de

⁴⁴ Ces cinq personnes (Am, Az, Lm, Yu, Ab) ont des profils sociologiques relativement similaires : ils ont moins de cinquante ans, habitent des quartiers de type *moderne* et *résidentiel* et ont fait des études supérieures, leurs revenus sont supérieurs à 10.000 DH/mois.

prévention des troubles des systèmes digestif et cardio-vasculaire. Les mères de familles (Am, Az, Lm) insistent aussi sur l'importance d'accompagner le tajine de crudités et de consommer des fruits en fin de repas ou encore de proposer des produits laitiers aux enfants. Enfin, trois autres consommatrices (Sl, Nd, Ma)⁴⁵ mobilisent les mêmes références à la diététique moderne mais les emploient pour dévaloriser le tajine et justifier leur préférence pour les viandes grillées. Elles disent qu'elles veulent supprimer de leur alimentation, les plats en sauce qu'elles jugent trop « *lourds* » ou trop « *gras* » (par crainte de l'hypercholestérolémie et parce qu'elles disent qu'elles surveillent leur « *ligne* »). A ce stade de l'analyse des préférences des consommateurs, il est intéressant de retenir que des croyances fondées sur les conceptions de la diététique moderne peuvent, selon les individus, conforter leur préférence pour le tajine ou conduire à sa dépréciation au profit d'autres façons de consommer la viande.

2- Le tajine est un plat savoureux.

2.1- La viande est bien cuite.

Les consommateurs interrogés expliquent aussi leur attachement au tajine par le plaisir qui est associé à sa consommation. Partout où nous avons enquêté au Maroc, nous avons observé la préférence des consommateurs pour les viandes bien cuites. A ce sujet, les avis sont nettement moins partagés qu'en France, où une enquête nationale (Cazes-Valette, 2004, p.31) montre que les personnes qui déclarent une préférence pour la viande saignante (29%) sont aussi nombreux que ceux qui l'aiment « à point » (29%), les déclarations en faveur des viandes « bleues », « cuites » et « très cuites » étant du même ordre de grandeur (environ 12% chacune). Dans d'autres sociétés, la préférence va carrément à la viande crue. C'est le cas, par exemple, chez les Inuits où elle est consommée sous la forme de petites tranches très fines et congelées (Roué, 1996). A l'inverse, nos informateurs marocains font état de leur aversion pour les viandes crues ou même saignantes. La viande qu'ils consomment est toujours bien cuite. Dans les plats de fête, la viande est soumise à plusieurs cuissons successives : braisage puis friture ou rôtissage, cuisson à la vapeur puis rôtissage ou friture... Au quotidien, lors de la préparation

⁴⁵ Sl et Nd déclarent des revenus supérieurs à ceux du groupe précédent (respectivement plus de 30.000 et de 60.000 DH), ceux de Ma sont d'un même ordre de grandeur (environ 10.000 DH/mois).

des tajines la chair est cuite longuement jusqu'à ce qu'elle se détache littéralement des os.

Les personnes interrogées justifient leur aversion pour la viande saignante par plusieurs arguments. Ils font référence à l'interdit religieux relatif à la consommation du sang qui est formulé dans le Coran : « *Allah a seulement déclaré illicite pour vous la chair d'une bête morte, le sang, la chair du porc et ce qui a été consacré à un autre qu'Allah.* » (Coran, XVI, 116; souligné par nous). On peut ajouter à cela que, dans la culture maghrébine, le sang a traditionnellement un statut néfaste. Il est considéré comme attirant les esprits *jnûn* (Bonte et al., 1999, p.40). C'est pourquoi, lors du sacrifice de l'*ʿaīd al-kabīr*, les familles qui adhèrent à cette croyance nettoient rapidement l'aire d'abattage et jettent du sel (réputé pour éloigner les génies) sur le sol et autour des bouches d'évacuation. Rappelons cependant que c'est sur le sang qui est versé que pèse l'interdiction coranique, pas sur celui présent à l'intérieur des chairs. Les exégètes ont bien précisé cette distinction (Benkheira, 2000, p.263). D'ailleurs, nous n'avons pas relevé, au Maroc, l'utilisation de techniques visant à « vider » la chair de son sang, à la rendre exsangue, avant de la consommer⁴⁶. Ajoutons que les consommateurs affichent aussi leur dégoût pour les viandes rosées même si celles-ci ne laissent paraître aucune trace de sang (nous avons observé cette réaction à plusieurs reprises dans des restaurants spécialisés dans la préparation de grillades). Ce sont donc toutes les viandes qui ne sont pas « très cuites » que les consommateurs marocains rejettent et pas uniquement celles qui sont saignantes. Et l'interdit religieux relatif à la consommation du sang ne suffit pas pour expliquer leur aversion.

D'ailleurs, les consommateurs interrogés font état d'autres croyances pour expliquer leurs réactions. Tout d'abord, il faut signaler que leur préférence pour le très cuit et leur tendance à prolonger les cuissons s'étendent aussi aux autres aliments : aux pâtes et légumes qui ne sont jamais servis *al dente*, aux bouillies de céréales (*hasoua*, *hasida*...), à la semoule du couscous et aux vermicelles (*fdaouch*) qui subissent plusieurs cuissons à la vapeur. Ajoutons que les salades sont le plus souvent préparées avec des légumes grillés ou cuits à l'eau (les crudités étant de l'avis de tous une introduction récente sur le modèle occidental), ... Les historiens

⁴⁶ En revanche, nous les avons observées lors de la préparation de repas par une jeune femme yéménite et musulmane. Elle plongeait la viande crue dans de l'eau froide et salée pendant plusieurs dizaines de minutes jusqu'à ce que la chair se vide de son sang, par passage dans la solution saline selon le même procédé que dans le rituel de préparation de la viande imposé par la pratique judaïque.

soulignent l'ancienneté de ces pratiques. Ainsi Michel (1993, p.94) dans sa synthèse sur l'alimentation dans les campagnes du Maroc pré-colonial note que : « *Presque tout se mangeait cuit, et même très cuit.* » Les consommateurs justifient leurs pratiques par la croyance selon laquelle l'ingestion d'aliments peu cuits risque d'entraîner des troubles de la digestion. Et ils expliquent celle-ci par d'autres croyances relatives à la fonction hygiénique de la cuisson (« *éliminer* » ou « *tuer* » les « *microbes* », les « *maladies* », les « *bactéries* » présentent « *sur* » ou « *dans* » les aliments...). De nombreuses personnes considèrent, en effet, que les conditions locales de distribution de la viande sont peu hygiéniques. Plus souvent, les explications fournies sont relatives à la croyance en une meilleure digestibilité des aliments bien cuits : « *On digère mieux ce qui est bien cuit* ». Cette conception qui met en relation la cuisson et la digestion est ancienne. Ainsi, Rosenberger (2001, p.220) écrit que, dans les traités de médecine et de diététique arabes et médiévaux : « *La méfiance pour le cru est manifeste et la cuisson très poussée des mets est destinée à les rendre plus digestes* ». On peut faire l'hypothèse que cette croyance est un héritage légué par la médecine humorale grecque (Rodinson, 1949, p.111; Bolens, 1990, p.81; Rosenberger, 2001, p.219) dont les théoriciens conçoivent la digestion comme une cuisson qui s'effectue dans l'estomac. Ibn Masawayh (13^{ème} siècle) écrit : « *De même que les choses ne sont cuites qu'avec l'eau et le feu, de même la nourriture dans l'estomac n'est cuite qu'avec de l'eau et de la chaleur naturelle.* » (Bolens, 1990, p.40). Il est donc probable que nos interlocuteurs (comme certains consommateurs français⁴⁷) se représentent, plus ou moins consciemment, la cuisson des aliments, (notamment dans l'eau) comme une pré-digestion.

Un autre facteur joue un rôle déterminant dans la formation de l'aversion des individus à l'égard des viandes rosées ou saignantes. Lors de déjeuners pris chez des familles de Rabat, il est arrivé que nos hôtes parlent de la viande servie comme n'étant pas assez cuite. Dans tous les cas, ces remarques ne faisaient pas référence à la couleur de la chair mais au fait que celle-ci ne se détachait pas assez facilement avec les doigts. En effet, les manières de table habituelles consistent à prélever des portions de viande avec la main droite uniquement et de préférence avec trois doigts seulement (le pouce, l'index et le majeur). Les préparatrices expliquent que c'est pour faciliter cette opération qu'elles cuisent la viande jusqu'à ce que celle-ci se

⁴⁷ Méchin (1992, p.201) fait état de la survivance de cette représentation chez des consommateurs du nord-est de la France : « *Le bouilli en fait est ressenti au niveau de l'imaginaire comme une pré-digestion (...)* »

défasse. Une jeune mère de famille souligne que cette obligation de résultat pèse fortement sur les préparatrices : « *Quand on prépare, on doit cuire la viande jusqu'à ce qu'elle se détache parce qu'on ne peut pas servir une viande dure. C'est impossible. Il faut que les gens puissent se servir facilement. Donc même si ça prend beaucoup de temps, on doit cuire la viande jusqu'à ce qu'elle soit tendre. On n'a pas le choix.* » Au final, nous faisons l'hypothèse que la préférence de la plupart des consommateurs marocains pour la viande très cuite et corrélativement le rejet des viandes saignantes ou rosées sont étroitement liés aux modalités de présentations des repas (grosses portions de viandes servies dans un plat commun) et aux manières de tables (prise des aliments avec une seule main) qui nécessitent une cuisson poussée de la viande. Par ailleurs, leur dégoût pour le cru est en adéquation avec leur adhésion à des croyances normatives qui sont relatives à l'interprétation de l'interdit religieux qui pèse sur la consommation du sang et à des croyances positives qui relèvent de la diététique traditionnelle (*les aliments peu cuits ou crus se digèrent mal*) ou des règles d'hygiène (*la cuisson détruit les maladies*).

L'habitude de prolonger la cuisson des viandes et la préférence des consommateurs pour la viande bien cuite peut devenir problématique dans le cas de la préparation de tranches de viandes de bœuf grillées ou frites à la poêle : « *Si tu fais des steaks tu ne peux pas trop cuire la viande sinon elle devient dure. Alors que dans le tajine, la viande est cuite pendant des heures jusqu'à ce qu'elle se détache toute seule.* » D'un point de vue technologique, on sait que les viandes pauvres en collagène durcissent lorsqu'on les cuit trop longtemps, par dénaturation des protéines constitutives du muscle (Rosset, éd., 1988, p.120). C'est justement le cas des steaks qui proviennent des muscles postérieurs des animaux et qui pour exprimer leur tendreté ne doivent pas être trop cuits. Notons que chez nos interlocuteurs, la façon la plus fréquente de préparer de la viande de bœuf grillée consiste en brochettes de viande hachée (*kefta*). La préparation de celles-ci permet de concilier leurs goûts pour les viandes bien cuites et tendres. En revanche, la préparation-consommation de tranches de bœuf frites à la poêle nécessite à la fois un apprentissage technique et gustatif : il s'agit de ne pas trop faire cuire la viande et d'apprécier de consommer cette dernière dans cet état. C'est ce qui ressort de l'histoire de Nd : « *Au début quand je préparais des steaks, je les faisais trop cuire. La viande était dure. Je pensais que c'était la viande, que c'était le boucher qui me vendait de la viande dure. A chaque fois je lui disais de me donner quelque chose de tendre. Je lui disais que sa viande était dure. C'est là qu'il m'a dit que les steaks c'est pas comme la viande*

des tajines. Il ne faut pas les cuire longtemps. C'est comme ça que j'ai appris. Pour que la viande soit tendre il faut qu'elle soit encore un petit peu rose à l'intérieur. C'est moins sec aussi. » Notons que la consommation de steaks peut prendre deux formes au sein des familles marocaines : soit la viande est servie dans une assiette commune et elle est découpée en petits morceaux que les commensaux prennent à la main pour les manger, soit chaque convive est doté d'une assiette et de couverts individuels et il découpe lui-même sa viande (à la française). L'appréciation de la tendreté de la viande par la facilité avec laquelle elle se laisse détacher sous les doigts n'intervient ni dans un cas ni dans l'autre.

Les entretiens avec deux bouchers-traiteurs de Rabat qui font un commerce important de viandes à griller (steaks, escalopes...), sur le modèle de la boucherie européenne, montrent qu'ils essaient d'orienter les goûts et les pratiques de leurs clients : « *Les marocains ont la mauvaise habitude de trop cuire la viande alors on est obligé de leur dire de ne pas trop cuire* » ; « *En général, les gens ne savent pas préparer la viande. Ils la font trop cuire. Moi je leur dis qu'un bon steak s'apprécie quand il n'est pas trop cuit.* »... A l'inverse, nous observons que de nombreux détaillants s'adaptent au goût local, plutôt qu'ils ne le transforment, en tranchant des steaks très fins afin que la viande cuise en profondeur mais rapidement. Dans les deux cas, en intervenant sur le client ou sur le produit, les détaillants jouent un rôle majeur dans l'adoption de nouvelles manières de consommer la viande.

2.2- La viande est bien assaisonnée

Les consommateurs rencontrés font aussi état de leur attachement pour les saveurs qui résultent de la manière d'apprêter les viandes dans les tajines. A ce titre, ils mettent en avant la fonction des assaisonnements. Ils sont même vus comme permettant de s'affranchir de la médiocrité de la qualité gustative des viandes. C'est ce que disent plusieurs interlocuteurs à propos du poulet de batterie ou du bœuf considérés comme moins savoureux que le mouton (voir Chapitre 3) et dont ils disent que seules les épices rendent la consommation agréable. Ceux qui ont vécu en Europe expliquent aussi que la viande y était « *moins bonne* » qu'au Maroc, mais que grâce aux épices (rapportés *du pays*), ils pouvaient préparer des tajines savoureux. Dans le tableau n°5, nous présentons un aperçu des nombreux assaisonnements utilisés pour l'apprêt des viandes au Maroc. Les mélanges salés-

sucrés (tajines aux fruits secs, pastilla au poulet ou pigeon et amandes saupoudrée de sucre glace et de cannelle, *mrouzya* viande de mouton très épicée et confite dans le miel...) et les touches légèrement acides (utilisation de citrons confits, de coings) sont considérés comme particulièrement savoureux et comme l'expression de la gastronomie locale la plus raffinée. Mais même à l'ordinaire, la viande ne se consomme jamais « nature ». Cela est valable pour les brochettes de viande qui sont généralement assaisonnées de coriandre, persil et oignons hachés, voir même d'épices en poudre. Les méchouis et les côtelettes d'agneau grillées sont servis avec du cumin moulu que les convives saupoudrent eux-mêmes sur la viande au moment de sa consommation.

Aromates	Epices	Condiments
coriandre persil menthe	poivre, curcuma, piment doux, cumin, gingembre, cannelle, safran, clou de girofle, <i>ras al-hanout</i> *	ail, oignon, citron confit, olive, <i>smen</i> **, miel, fruits secs

* Littéralement « la tête du magasin » c'est-à-dire « mélange des meilleurs épices »

** beurre clarifié

Tableau n°5: Assaisonnements utilisés par nos interlocuteurs pour l'apprêt des viandes.

L'étude de traités culinaires de langue arabe a montré qu'une attention importante est portée à l'assaisonnement des viandes dans l'aire arabo-musulmane, de l'Andalousie à l'Irak actuel, depuis le Moyen-Age au moins (Ashtor, 1968 ; Bolens, 1990 ; Rodinson, 1949 ; Rosenberger, 1996 et 2001). Il faut préciser que ces traités ont été écrits par et pour le public restreint de la haute société qui vivait parfois dans un luxe inouï (Rodinson, 1949, p.98). A ce propos, Bolens (1990, p.81) et Rodinson (1949, p.111) soulignent qu'il est impossible de trouver un fil directeur, parmi ces règles gastronomiques, sans les associer (encore une fois) à l'héritage de la médecine humorale grecque. Rosenberger (2001, pp.219-220) rappelle que celle-ci rend compte de l'état de santé et des tempéraments des individus en les rapportant aux combinaisons des humeurs dans l'organisme. Leurs combinaisons dans le corps humain sont vues comme étant sensibles aux variations du monde extérieur

(saisons, heures de la journée...) et comme évoluant avec l'âge des individus. La nourriture et les substances médicamenteuses constituent des intermédiaires entre les mondes extérieur et intérieur à l'être humain. Ainsi, chacun, selon son sexe, son âge, son tempérament, le moment de l'année et de la journée... doit établir le régime alimentaire qui lui convient le mieux en tenant compte des caractéristiques des aliments (chaud, froid, sec, humide) : « *Le bien-être est l'équilibre (mizân) trouvé entre l'homme et son aliment.* » (Bolens, 1984, p.143).

Ce qui va faire tout le succès d'un tel régime réside dans l'idée qu'il faut choisir pour les malades ce qui est le plus délicieux (Bolens, 1990, p.38). Cette conception est renforcée par une certaine interprétation de la révélation coranique. Ainsi, l'auteur d'un traité de gastronomie de la fin du 13^{ème} siècle écrit dans l'introduction de son livre que : « *Jouir des bonnes choses renforce l'adoration chez le serviteur de Dieu et elles tirent de son cœur la louange la plus pure.* » (Rodinson, 1949, p.145). La nourriture est un don de Dieu, un *rizq* (Coran, XI, 8) et le « Nourricier » est l'un des 99 noms divins. L'injonction "*Mangez!*" revient près de trente fois dans le Coran, souvent accompagnée du substantif *al-ṭayyibât* « les bonnes choses » (Rodinson, 1965, p.1086) : "*Mangez des bonnes choses! Tout en agissant vertueusement!*" (Coran, XXIII, 53). La racine arabe *ṬYB* désigne, en général tout ce qui est bon ou agréable et de là ce qui est bon à manger en particulier. Benkheira (2000, p.46) souligne que, dans le domaine alimentaire, il en découle une confusion, qui est sous-entendue, entre ce qui est propre à la consommation, ce qui est licite et ce qui est délicieux, agréable : "*Glissement qui conduit à un télescopage entre les deux niveaux du culinaire et du religieux. Une bonne nourriture - écrit-il - ne peut être ainsi illicite, et une nourriture illicite ne peut être jamais bonne (...)* Ce qui est bon du point de vue religieux est nécessairement bon du point de vue alimentaire, diététique ou seulement du goût. Le religieux dépasse en éminence les autres niveaux". La diététique qui en découle fait coïncider le désir d'un aliment, le bon et le besoin physiologique de le consommer, le salutaire (Flandrin et Montanari, 1996, p.112). Nous relevons que cette croyance perdure encore notamment chez les personnes âgées. Par exemple, une femme septuagénaire qui souffre d'hypercholestérolémie s'écrie, lorsque ses enfants lui conseillent de manger de la viande bouillie et des légumes cuits à l'eau, que ce régime va la tuer, tant il lui paraît improbable. Dans cette pensée diététique, les assaisonnements ont pour fonction de tempérer le « trop » de chaque aliment par leur force atténuante : « *Comme le délice du goût ne peut en aucun cas être entaché de peur ou de culpabilité, l'équilibre des plats*

s'obtient par ajouts successifs et non par abstinence » (Bolens, 1990, p.275) On ne se prive pas de ce que l'on aime comme, par exemple, le très gras, on le combat par adjonction d'acide sous forme de *garum* et de vinaigre, quitte à équilibrer ensuite l'acidité par des épices ou des sucreries sous la forme de fruits secs.

L'observateur de l'alimentation marocaine contemporaine ne peut qu'être frappé par la permanence des pratiques exposées précédemment. On retrouve encore, dans certaines recettes, les associations dont il a été fait mention plus haut : notamment celle du gras, de l'acide et du doux (citrons confits, fruits secs, coings,...) qui étaient vus comme se neutralisant mutuellement. Des ménagères qui se présentent comme appartenant à des familles de souches citadines expliquent que les épices utilisées sont fonction des viandes cuisinées : le piment doux qui donne une coloration rouge aux viandes ne convient pas pour la préparation de tajines de poulet ou d'agneau mais seulement pour ceux de bœuf, pour les deux premières viandes on utilise des colorants jaunes (curcuma, safran)... Ces règles rappellent que la diététique humorale préconise l'usage d'épices différentes pour chaque catégorie de viande en fonction de ses propriétés intrinsèques (Flandrin, 1992, p.136). Aujourd'hui, la plupart de ces associations ne sont plus appréhendées d'un point de vue diététique par nos interlocuteurs mais sur le plan du *bon goût* : « *Ca donne un bon goût à la sauce* », « *ça va bien ensemble* » ou à l'inverse « *ça ne va pas ensemble* » ... Mais, la croyance dans l'effet bénéfique de certains aromates n'est pas perdue. Ainsi le cumin est utilisé pour soulager les digestions difficiles. Et les deux vocations de son association avec le méchoui se rejoignent, dans les discours de nos informateurs : « *Le goût du cumin va bien avec celui de l'agneau. Et puis, il aide à digérer parce que cette viande est grasse.* » Au final, il est probable qu'au Maroc, de nombreuses façons d'apprêter les viandes qui plaisent aux consommateurs d'aujourd'hui se sont imposées par le passé grâce à des croyances diététiques. L'usage abondant des assaisonnements est passé dans les habitudes et dans les goûts, sans que l'on se souvienne toujours des raisons qui en ont été à l'origine. Flandrin (1992) présente de nombreux exemples similaires dans la gastronomie française⁴⁸. Pour les consommateurs marocains, l'adoption de nouvelles manières de préparer la viande (les grillades par exemple) suppose qu'ils soient en mesure d'en apprécier les saveurs sans qu'elles soient associées aux assaisonnements habituels.

⁴⁸ Par exemple, l'association du melon et d'un vin doux (comme le vin de Porto) trouverait son origine dans la volonté d'équilibrer la froideur du premier par la chaleur du second; le fait de chamber le vin rouge et de rafraîchir le blanc renverraient aussi à cette diététique (Flandrin, 1992, pp. 256-262)...

3- Dans le tajine, il y a la baraka.

Les déclarations de tous les consommateurs que nous avons interrogés se rejoignent sur un point. Ils sont enclins à attribuer au tajine une propriété d'élasticité ce qui contribue à l'appréciation du plat comme *bien manger*. Cette propriété se caractérise par le fait qu'un même contenu, un même volume de nourriture, est vu comme pouvant rassasier un nombre variable de commensaux, quelle que soit l'intensité de leurs appétits : « *Il y a toujours assez à manger dans un tajine.* » L'expression *aṭ-ṭajin fih al-baraka* (*dans le tajine il y a la baraka*) exprime cette croyance. La *baraka* est une notion qui tient une place importante dans la culture marocaine. Colin (1965, p.1063) propose de traduire le terme par « *force bénéfique, d'origine divine, qui provoque la surabondance dans le domaine physique, la prospérité et la félicité dans l'ordre psychique* ». De nombreux travaux d'anthropologie religieuse et politique montrent que traditionnellement la *baraka* est aussi conçue comme une force qui agit pour le maintien ou le renforcement de la cohésion sociale (Jamous, 1981 ; Geertz, 1986, pp.166-177 ; Maunier, 1998). La croyance en la qualité d'élasticité du tajine est en adéquation avec l'articulation, entre-eux, des différents éléments qui composent ce plat. La sauce dans laquelle on trempe (*ghamas*) le pain est vue comme favorisant l'ingestion de cet aliment trop sec pour être consommé seul. Elle « *fait manger du pain* » dit une ménagère. A cet égard, relevons que le terme *douaz* (qui on l'a vu sert à désigner des plats de légumes avec ou sans viande) signifie littéralement « *qui fait passer* » et nos informateurs l'interprètent comme signifiant « *qui fait passer le pain* »⁴⁹. Au final, l'absorption de pain régule la satiété des mangeurs. Un père de famille l'explique en mettant en parallèle les approvisionnements de son foyer en pain et en viande : « *Dans l'alimentation la seule chose qu'on ne peut jamais contrôler c'est le pain. La viande je sais combien j'en achète. Chaque semaine, je sais ce dont j'ai besoin. C'est bien cadré. Par contre avec le pain on ne peut jamais savoir. Un jour il y en a trop et un jour il n'y en a pas assez. Ça dépend s'ils [les commensaux] ont faim ou pas.* »

⁴⁹ Dans le Haut-Languedoc, au 19^{ème} siècle, l'alimentation ordinaire est constituée d'un fricot de légumes et de viande (s'il y en a) à la sauce bien relevée (ail, tomate, oignon, matière grasse) qui doit faire « manger du pain » (Padilla, éd., 2000, p.147).

Le tajine est aussi un plat dont la préparation peut subir des adaptations rapides, en cas de variations imprévues du nombre de convives. Son mode de cuisson laisse la possibilité d'incorporer des légumes, mais surtout des volumes d'eau supplémentaires pour augmenter la quantité de sauce : *« Ma mère quand elle prépare à manger, elle a sa quantité de viande qui est toujours identique. Elle a son demi kilogramme de viande et il faut qu'elle fasse avec. Si jamais quelqu'un arrive à onze heures ou que mon père lui dit que quelqu'un va venir, elle rajoute des légumes et de l'eau pour augmenter la quantité de sauce. »* De l'avis des consommateurs interrogés le couscous est préparé avec des quantités de viande équivalentes à celles utilisées pour les tajines ordinaires. Cette spécialité possède une structure comparable à celle du tajine : il comprend un bouillon (*bloul*), des légumes, de la viande et une préparation à base de céréale (la semoule remplace le pain). Comme le tajine, il est consommé dans un plat commun. Toutefois, si le tajine est considéré comme extensible car il ne s'épuise pas, ne tarit pas (on peut porter vers lui une quantité modulable de pain), en revanche, la consommation de semoule est limitée au volume qui est présenté aux commensaux, dans le plat collectif. C'est pourquoi nos informatrices disent qu'elles préparent toujours celle-ci à profusion, en excès même, pour être sûres de ne pas manquer, de faire face aux imprévus (visites) et pour pouvoir en distribuer (voisins, indigents, gens de la rue...). Les différents rôtis et les grillades, à l'inverse des tajines, sont décrits comme étant des plats « secs », sans sauce et qui ne favorisent donc pas la consommation de pain : *« Les rôtis, on ne peut pas les manger avec du pain. Il n'y a pas de sauce. On ne peut pas tremper le pain dans la sauce. »*

Quelques informateurs (cinq sur quarante-huit) expliquent qu'ils sont attachés à la préparation de tajine pour des raisons fonctionnelles. Ils disent que l'adaptabilité de ce plat constitue une qualité primordiale parce que, chez eux, le nombre de commensaux est très fluctuant d'un jour à l'autre. Il s'agit de trois petits et moyens fonctionnaires qui disent recevoir fréquemment, des collègues ou des relations de travail, des solliciteurs ou des demandeurs de conseil. Tous sont des citadins de première génération et expliquent que les habitants de leur village ou de leur région d'origine viennent les trouver lorsqu'ils ont des problèmes administratifs à régler, dans la capitale. Deux autres informateurs, à très hauts revenus (supérieurs à 50.000 DH/mois) disent qu'ils ont presque chaque jour des invités : *« Il y a toujours du monde à la maison »*. Il s'agit de relations familiales, nombreuses du fait de l'implantation ancienne de leur famille à Rabat. La préparation d'un tajine permet de

faire face aux visites imprévues, de disposer d'un plat qui soit présentable à des hôtes, tout en ne nécessitant que peu de transformations. Le tajine est aussi un plat qui s'adapte aux variations d'approvisionnements en viande. Les ménages dont les disponibilités financières diminuent en fin de mois, diminuent leurs achats de viande. Ils continuent de faire du tajine leur repas ordinaire en modifiant sa structure : ils préparent plus de sauce et/ou plus de légumes qu'ils accompagnent s'il le faut d'une plus grande consommation de pain. La spécialité permet à la famille d'optimiser l'emploi des ressources disponibles et de continuer à avoir une consommation de viande. La croyance selon laquelle le tajine est doté d'une propriété d'élasticité et qu'il s'adapte bien aux variations imprévues du nombre de convives est aussi lié aux manières de table et à l'organisation de la commensalité autour de ce plat.

III- Tajine et idéologie familiale

1- Toute la famille se rassemble autour du tajine

Nous avons déjà indiqué que le tajine est consommé dans une grande assiette commune dans laquelle la viande est disposée sous la forme d'une ou plusieurs grosses portions, selon la quantité préparée. Dans la mesure du possible on essaie toujours de rassembler l'ensemble des convives autour du même plat. Nos interlocuteurs avancent que cette façon de faire a une influence sur leur perception de la quantité de viande consommée. Ils formulent l'idée d'une appropriation symbolique, par les individus, de la portion collective de viande : *« On a l'impression de manger beaucoup de viande parce qu'on voit la grosse portion qui est dans l'assiette - dit un jeune homme - A ce moment là on oublie qu'on est huit ou neuf personnes à se la partager. »* Une jeune femme qui a vécu en France et qui y a expérimenté la prise alimentaire individualisée explique : *« Quand on mange dans un plat commun on est plus facilement rassasié que quand on mange chacun dans une assiette comme en France. C'est parce que quand tu manges seul, ta portion paraît plus petite que quand tu manges en commun. »* Par ailleurs, nous observons que les mères de famille sont particulièrement réticentes à scinder leur préparation en plusieurs assiettes. Elles disent que si elles divisent le tajine, celui-ci perd la *baraka*. L'usage de cette expression peut s'expliquer objectivement par le fait que la portion commune de viande est réduite à des petites parts si on la divise. Nos interlocuteurs ruraux et urbains qui déclarent un faible niveau de consommation (de l'ordre d'un

quart de kilogramme pour quatre à neuf convives)⁵⁰ disent que, pour eux, la présence de viande dans le plat commun est importante même si la consommation individuelle est quasi-nulle : comme si l'accès du groupe à la viande primait sur la consommation des individus : « *L'important c'est qu'il y ait de la viande dans le plat* » dit une jeune femme. Et un éleveur des environs d'Azrou dit : « *Quand on dit qu'on veut manger de la viande, cela veut surtout dire qu'on veut qu'il y ait de la viande dans l'assiette commune.* »

Au cours du repas, la prise des aliments, dans l'assiette commune, est strictement réglée. Chaque convive doit prélever sa nourriture dans la partie du plat située directement face à lui et surtout il ne doit pas prendre celle posée devant ses voisins. Les commensaux ne sont donc pas libres de puiser les aliments au gré de leurs envies et de leurs sélections mais doivent se cantonner à manger ce qui est placé devant eux. Manger avec la main droite et devant soi sont deux règles de savoir-vivre que l'on inculque aux enfants, dès leur plus jeune âge : *koul qadamek oua bi-yaminek* (*mange devant toi et avec ta [main] droite*). Nos informateurs indiquent et nos observations confirment que le ou les morceaux de viande préparés sont toujours disposés au centre du plat. Il s'agit de la seule manière de procéder pour que cet aliment soit face à chaque convive et à équidistance de chacun d'eux. Ajoutons à cela qu'il est impoli de commencer par manger de la viande. Au contraire, il faut commencer le repas en prenant des légumes ou en sautant le plat avec du pain. Ce n'est qu'une fois le plat entamé par tous ou lorsque que l'hôte y a engagé ses visiteurs que les commensaux commencent à prélever la viande. Nos interlocuteurs disent que ces règles ont pour but de réguler l'accès à la viande : « *Il faut que tout le monde puisse manger la viande* » ; « *Tout le monde doit goûter à la viande* »... Une autre manière de faire consiste à laisser la viande pour la fin du repas, elle est alors partagée entre les convives par le chef de famille. Parmi les citadins interrogés, ceux qui ont connu cette façon de faire, au sein de leur famille, la justifient par le nombre important d'enfants et par la faible quantité de viande préparée. Cette manière d'agir est présentée comme permettant de policer les appétits. A ce titre, ces personnes expliquent que cette pratique a été abandonnée, dès que les enfants ont atteint un âge de raison et qu'ils ont été aptes à autoréguler leur consommation en tenant compte des autres commensaux : « *Comme on était neuf à table, mon père interdisait qu'on touche à la viande. Et à la fin du repas, il*

⁵⁰ Cette situation concerne neuf personnes interrogées sur quarante-huit et dont les revenus sont inférieurs à 3000 DH/mois.

partageait entre nous. Mais maintenant ça a changé comme on est tous grands, chacun mange en laissant de la viande pour les autres. » Indice d'une culture de la pénurie pour les citadins qui sont habitués à consommer de la viande, cette pratique passe en d'autres lieux pour un signe de sociabilité. C'est ce que montre une anecdote rapportée par un jeune homme qui a assisté à un repas de fête dans un village de la région pré-saharienne de Marzouga. Un ancien, choqué par le comportement de ses convives d'origine citadine qui entamaient la viande dès le début du repas, les aurait interpellés en ces termes : « *Pourquoi vous mangez la viande comme des bêtes sauvages? Il faut garder la viande pour la fin!* »

Rappelons que la croyance selon laquelle les modalités de la commensalité tracent une frontière entre les mondes humain et non-humain ou entre civilisés et non-civilisés est ancienne et répandue dans des contextes géographiques différents. Lacoste-Dujardin (1975, p. 229-230) rapporte que, dans les contes kabyles, le repas des humains s'oppose en tous points à celui des ogres, ces « *anti-hommes* » qui présentent tous les défauts dont l'homme doit avoir les qualités : « *Tout en eux est sauvage ou manifestation de sauvagerie au contraire de la culture, de la civilisation que défend le héros.* » Le repas humain est pris en commun dans la maison (« *sanctuaire de la famille* ») à heures fixes. C'est un acte civilisé et de solidarité qui a pour fonction d'entretenir les liens familiaux. Les ogres en revanche mangent seuls, au gré de leurs envies, au hasard de leurs trouvailles et en pleine campagne⁵¹. Tout se passe comme si la consommation de viande, si elle n'était pas strictement policed, risquerait d'engendrer des effets inverses à ceux recherchés, par la prise du repas en commun, à savoir le maintien de la cohésion communautaire. Elle doit être soumise à des règles car sans elles l'appétit devient voracité et comme chez les ogres tous les excès, même les plus destructeurs sont possibles : dissensions entre convives, entre frères et sœurs ou transgression de la piété filiale. Ainsi, un père de famille (70 ans) nous confie qu'il est agacé par le comportement de son fils (50 ans) qui lorsqu'il déjeune, chez ses parents « (...) *met la main sur la viande dès que sa mère pose le plat sur la table.* » Notre informateur dit y voir le signe de l'égoïsme et de l'avidité de son fils (défauts qu'il lui attribue aussi dans d'autres domaines de la vie, notamment vis-à-vis de l'argent). Il considère aussi ces manières comme un manque de respect : il pense en effet que son fils devrait lui concéder la préséance.

⁵¹ Ces conceptions ne sont pas propres au contexte nord-africain. Ainsi, par exemple, dans le système de valeurs élaboré dans le monde gréco-latin, la commensalité - la participation au banquet commun - distingue l'homme civilisé des bêtes et des barbares qui sont eux-mêmes encore proches de l'état animal (Flandrin et Montanari éd., 1996, p.104).

Nos observations montrent qu'il faut relativiser la vision enchantée d'une participation communautaire et égalitaire, à la consommation de viande, au sein des familles marocaines. Dans les faits, nous avons observé qu'au moment du repas, l'accès à cet aliment est fonction de la position, du rôle et du statut des convives tels qu'ils sont définis au sein de cette société patriarcale : les hommes adultes sont privilégiés par rapport aux femmes et aux enfants, les aînés ont la préséance au sein de la fratrie, les garçons l'emportent sur leurs sœurs... Dans les grandes réceptions, les plats sont parfois passés aux femmes au troisième service, après les convives prestigieux, suivis par les personnes moins importantes mais elles peuvent goûter (plus ou moins abondamment) les préparations pendant qu'elles les préparent. A table, les mécanismes qui permettent les inégalités de traitement sont nombreux. La préparatrice lorsqu'elle dépose l'assiette l'oriente de façon que le morceau de choix (bien que posé au centre du plat) soit face à celui à qui elle le destine. Au cours du repas, l'hôte intervient en poussant les meilleurs ou les plus gros morceaux vers le convive qu'il veut honorer ou en les prélevant sur sa part, pour les déposer devant lui. L'accès à la viande, dans les familles marocaines, est donc objectivement inégalitaire. Mais l'inégalité de traitement n'est pas mise en avant, elle subit plutôt un travail d'*euphémisation*⁵² qui vise à la masquer ou à en atténuer la visibilité. Les observateurs des sociétés traditionnelles en Afrique du Nord (Tillion, 1982) ont montré que l'entretien, voir le renforcement des liens communautaires sont recherchés par tous les moyens et aux différents niveaux de l'organisation sociale : fratrie, famille patrilinéaire élargie, communauté de vie quotidienne (campement ou village), communautés de coopération (tribus, confédération de tribus...), etc. Dans ce contexte, Sayad (1999, p.107) décrit la conduite des individus comme relevant d'un *ethos communautaire* dont la subordination et l'identification aux groupes d'appartenance constituent des caractéristiques majeures. L'inclination trop affichée pour l'individualisme, surtout vis-à-vis de lignes de conduites établies par le groupe est combattue. Au Maroc, elle est, par exemple, sanctionnée par la parole : *ma kharîj min al-jama`a ghaîr ibliss* « seul Satan sort du groupe »⁵³. Bourdieu (1988, pp.219-220) a formulé l'hypothèse que dans ce type de contexte social où les hiérarchies

⁵² C'est-à-dire le fait de *rendre méconnaissable* : « Mettre des formes, c'est faire de la manière d'agir et des formes extérieures de l'action la dénégation pratique du contenu de l'action et de la violence potentielle qu'elle peut receler. » (Bourdieu, 1988, p.217)

⁵³ Fouad Laroui relate dans son roman humoristique *Méfiez-vous des parachutistes!* (collection *J'ai lu*) les déboires d'un jeune diplômé marocain qui retourne dans son pays natal, après avoir étudié en France et dont le projet de *devenir un individu* est contrecarré dans toutes ses tentatives par son environnement social.

(homme/femme, aînés/cadets, patrons/clients...) sont très prégnantes et où la solidarité communautaire est recherchée à tout prix, l'*euphémisation* des rapports de domination est un mécanisme qui est mobilisé, dans de nombreuses situations, afin de maintenir la cohésion groupale. C'est ainsi qu'entre propriétaires terriens et quinteniers kabyles (Bourdieu, 1988, pp.219-220) ou qu'entre groupes de nomades lybiens et cultivateurs d'oasis (Albergoni, 1990, p.199), les rapports de domination sont transfigurés respectivement en liens patriarcaux et en pacte de fraternité *khuwwa*. De la même façon, Mernissi (1996, p.15) montre qu'il y a quelques décennies au Maroc, le maintien de la cohésion entre les couples, au sein des familles élargies citadines et bourgeoises, vivant sous le même toit, nécessitait que le pouvoir des aînés ne se manifeste pas trop ostensiblement.

De nos jours, la solidarité à l'égard des parents et de la fratrie, de même que le respect de l'autorité et des hiérarchies familiales (hommes/femmes, parents/enfants, aînés/cadets, garçons/filles) restent très intenses, au sein des familles, malgré des tendances au développement de l'esprit individualiste (Navez-Bouchanine, 1997 ; Lacoste-Dujardin, 1995 ; Bianquis, 1994 ; Chérif, 1995). A ce titre, la préférence pour la commensalité communautaire peut être expliquée par le fait qu'elle permet à la fois la mise en scène de la solidarité familiale (tous réunis autour du même plat), de la prévalence des intérêts du groupe sur ceux des individus (« *l'important c'est qu'il y ait de la viande dans le plat commun* ») et l'euphémisation des inégalités de l'accès à la viande qui tout en maintenant le respect des hiérarchies (sans les rendre trop apparentes) permet de préserver la cohésion du groupe. A ce titre, comme l'écrit Poulain (2002, p.33), les manières de table sont bien « *une mise en scène concrète des valeurs fondamentales d'une société* ». Or pour les personnes qui adhèrent aux jugements de valeur relatifs à la primauté de la solidarité, des hiérarchies et des intérêts du groupe (de la famille) sur les intérêts individuels, l'individualisation de la commensalité (à l'européenne) est vue comme un déni d'identité et comme le signe du développement de l'individualisme au détriment de la cohésion familiale : « *C'est l'Europe qui vous a divisés* » dit un homme à des compatriotes, émigrés en France qui reviennent au Maroc pour les vacances, et qui prennent leur repas dans des assiettes individuelles. Une jeune femme rapporte que son père n'aime pas dîner dans des couverts individuels, lorsqu'il est invité chez son fils : « *Il me dit : « Chez eux, c'est chacun pour soi. » »*

L'adhésion à de tels jugements explique aussi pourquoi les mères de famille disent qu'elles sont réticentes à scinder leurs tajines en plusieurs assiettes. Si chacun des membres de la famille mange en solitaire, le repas ne constitue plus un moment d'entretien de la cohésion familiale. Celle-ci s'affaiblit. On trouve ici l'autre explication de la remarque qu'elles formulent selon laquelle le tajine perd la *baraka* si on le divise en plusieurs plats : il perd son pouvoir de renforcement des liens sociaux. Le repas au Maroc a bien une fonction agrégative. Contrairement à d'autres contextes culturels où il marque l'exclusion ou la distance : par exemple entre les castes dans l'hindouisme. A ce titre, le tajine et les modalités de sa consommation en font, par excellence, le plat de l'hospitalité : en arabe le terme se dit *diyâfa*, il est construit sur la racine qui sert à dire « ajouter, joindre, adjoindre ». Il permet de créer du lien avec l'hôte de passage en l'invitant à se joindre au cercle des commensaux, sans générer aucune forme d'embarras ou de gêne (chez le visiteur venu à l'improviste ou chez son hôtesse), car « *il y a toujours assez à manger dans un tajine.* »

Les consommateurs plutôt jeunes (moins de quarante ans) et qui affichent un penchant pour les manières de faire et de consommer occidentales, ont tendance à dénigrer les manières de table traditionnelles. Un jeune homme (hors échantillon) dit que « *cela fait mesquin de tremper le pain dans la sauce* ». Dans le même ordre d'idée, une jeune fille dit : « *Au Maroc les gens mangent dans un plat commun parce que c'est un pays pauvre.* » Dans les milieux qui se veulent modernistes, la commensalité communautaire est parfois présentée comme n'étant pas hygiénique⁵⁴. Au sein de notre échantillon, les deux consommatrices (SI, Nd) qui disent utiliser des couverts individuels expliquent qu'elles sont conscientes du décalage entre leurs façons d'appréhender les choses et celles qui prédominent dans leur entourage. C'est ainsi qu'elles affirment n'utiliser des assiettes individuelles qu'à l'occasion de repas ordinaires ou lors d'invitations d'amis qui partagent leurs goûts. Elles arbitrent donc entre leurs propres préférences et leurs croyances relatives aux préférences de leurs convives : « *On peut utiliser des assiettes pour des amis, des gens jeunes comme nous. Mais pour des invités plus traditionnels, comme la famille par exemple -dit SI - je prépare et je sers le repas à la marocaine parce que cela ne leur plairait pas si je faisais autrement.* »

⁵⁴ Observation communiquée par Jeanne Chiche.

2- Le tajine est un plat économique

Les consommateurs que nous avons interrogés évoquent fréquemment le caractère *économique* du tajine (au sens premier du terme économie : c'est-à-dire d'optimisation des ressources disponibles). Ils parlent souvent de la consommation de grillades ou encore de la préparation, pour les invitations, de rôti d'agneaux désossés et farcis, comme étant des pratiques de personnes à revenus élevés, de « *gens riches* ». Comment expliquer ces points de vue ? Nous avons relevé que les quantités de viande rouge utilisées par les familles, pour préparer leurs tajines, sont relativement constantes. Chez les célibataires et dans les ménages de deux personnes, les ragoûts de tous les jours sont préparés avec un quart de kilogramme de viande. Dans la majorité des ménages (dix-sept sur trente-deux) de quatre à neuf personnes qui préparent habituellement du tajine, on consomme un demi kilogramme par tajine ordinaire et ce quel que soit le niveau de revenu individuel (de 5.000 à 100.000 DH/mois). Plusieurs interlocuteurs présentent le volume, d'un demi-kilogramme comme une norme : « *Pour six personnes, il faut un demi-kilogramme* » ; « *Pour préparer un tajine pour la famille, il faut un demi-kilogramme.* »... Ceux qui en préparent une quantité inférieure, de l'ordre de un quart de kilogramme, expliquent leur façon de faire par leur manque de moyen (neuf consommateurs qui déclarent des revenus inférieurs à 3.000 DH/mois) ou par le fait que les convives au sein de leurs foyer sont constitués de deux adultes et de petits enfants (trois consommateurs aux revenus supérieurs à 10.000 DH/mois). Enfin, trois consommateurs (revenus de 7.000 à 50.000 DH/mois) disent préparer des quantités plus importantes, de l'ordre de trois quarts à un kilogramme, mais ils disent qu'une moitié du plat est consommée au dîner. Notons que les quantités de viande utilisées pour la préparation du couscous, dans ces familles, sont du même ordre que celles utilisées pour les tajines. Cette appréciation globale des quantités nécessaires pour la préparation des repas n'est rendue possible que grâce aux différents mécanismes que nous venons de décrire : à la fois l'articulation entre les éléments constitutifs du plat (notamment du rôle du pain et de la sauce), de la commensalité communautaire et de l'euphémisation des inégalités entre les commensaux.

On se rendra compte de l'importance de ces mécanismes en observant ce qui se passe lors de la préparation de grillades. Tous nos informateurs soulignent que celles-ci nécessitent l'utilisation d'une plus grande quantité de viande que celle des tajines. Rappelons que dans les familles concernées, on déclare prendre un demi

kilogramme de viande pour préparer un tajine (pour quatre à six personnes) mais trois-quart à un kilogramme et demi pour faire des grillades. Quant aux côtelettes, elles seraient préparées à raison de deux à trois pièces par personne, ce qui pour six personnes peut représenter jusqu'à deux kilogrammes de viande. Non seulement, nous l'avons déjà dit, l'absence de sauce ne favorise pas la consommation de pain, mais aussi, la mise en scène de l'égalité qui est rendue possible par la commensalité communautaire autour d'un tajine ou d'un couscous, ne l'est pas lors de la prise de grillades ou d'un rôti farci. Les personnes interrogées soulignent que dans ce cas chaque convive doit recevoir sa propre portion (sa brochette, sa côtelette, son steak, sa part de rôti...) et si possible le même nombre de pièces de viande. Faute de quoi les inégalités de traitement sont trop visibles : « *A chaque fois qu'on prépare des brochettes ma petit sœur râle parce qu'elle dit qu'elle en reçoit moins que nous* » dit un jeune homme. A cela on peut ajouter que les produits utilisés pour la préparation de grillades ou de rôtis sont généralement plus chers que la viande à tajine. La viande sans os et sans graisse (*habra*) qui sert à la préparation des steaks ou des brochettes, les côtelettes d'agneau, les épaules et les gigots désossés sont toujours commercialisés par les bouchers à des tarifs supérieurs à la catégorie dite «tajine » qui correspond à des portions de viande, d'os et de gras. Ces différents éléments contribuent objectivement à accroître le coût des repas à base de grillades. Ils expliquent que les consommateurs voient celles-ci comme des spécialités destinées aux plus riches et le tajine comme étant un plat *économique*. Dans les faits, le niveau de revenu des ménages ne constitue qu'un moyen au service de la concrétisation de leurs préférences. Comme nous l'avons vu, le choix de consommer des grillades plutôt que du tajine renvoie à différents motifs comme l'adhésion à des croyances diététiques, à l'évolution des goûts relatifs au niveau de cuisson et à l'assaisonnement des viandes, nous allons voir qu'il est aussi motivé par des croyances normatives relatives à la place et au rôle de la mère de famille.

3- La mère nourrit sa famille en préparant des tajines.

Le braisage / le bouilli (tajine, couscous) constituent les techniques de cuisson habituelle de la viande, dans l'alimentation ordinaire des familles marocaines. A l'inverse, le rôtissage est une technique mobilisée pour les réceptions d'invités. Les rôtis sont rarement consommés dans le cadre restreint de la cellule familiale et à ce titre on peut parler d'une spécialité orientée vers l'extérieur du foyer. Les grillades

(brochettes, *qotbane*), en revanche, ne sont jamais servies seules lors d'invitations, mais en accompagnement d'un tajine. Ces spécialités sont fortement associées, par les consommateurs, à la consommation hors foyer : voyages, souks... Notons que les tajines sont fréquemment servis dans les réceptions, ce qui pourrait paraître comme allant à l'encontre de l'idée exprimée précédemment. Toutefois, nous observons que, dans les invitations, leur préparation connaît des aménagements qui font que le résultat se rapproche, dans son apparence, d'une viande rôtie : réduction de la sauce, utilisation du safran et passage au four ou parfois friture dans l'huile (poulets) visant à donner une coloration proche de celle d'une viande rôtie : rappelons que le tajine de fête le plus fréquent est appelé *mohammar* qui se traduit littéralement par « rôti »⁵⁵.

Les cuissons mijotées (couscous, tajines) qui sont associées, par les consommateurs marocains, aux repas domestiques et familiaux, sont aussi considérées comme appartenant à une cuisine strictement féminine. On pourrait, avec justesse, objecter à cette remarque qu'au Maroc, la cuisine (en tant qu'activité mais aussi en tant qu'espace) est, en général, un domaine réservé aux femmes. Toutefois plusieurs éléments nous portent à soutenir l'idée d'une spécificité des plats mijotés. Au sein de tous les ménages enquêtés, leur préparation est bel et bien dévolue aux femmes⁵⁶. Lorsque les tajines ordinaires sont préparés par des hommes (ce cas de figure ne se présente que dans des contextes caractérisés par l'absence de femmes : célibataires, étudiants, hommes seuls sur leurs lieux de travail...), ils sont dénigrés et appelés péjorativement *gamila* (*la gamelle*). Leur évocation soulève des commentaires ironiques de la part de nos informatrices, le manque de savoir-faire des préparateurs étant toujours mis en avant. Les hommes eux-mêmes soulignent qu'il s'agit de repas moins élaborés que ceux préparés par les ménagères.

⁵⁵ Lévi-Strauss (1985, p.104) avance que dans la plupart des cuisines européennes le rôti serait un plat de réception, destiné à des étrangers alors que le bouilli constituerait le plat familial, destiné aux membres du groupe. Méchin (1992, pp.198-199) observe, dans les campagnes du nord-est de la France, les plats mijotés sont conçus comme une cuisine de femme et familiale qui s'oppose aux grillades préparées et partagées, entre hommes, lors de sorties de chasse, de travaux temporaires en forêts ou après l'abattage du cochon.

⁵⁶ Il existe à Marrakech, une spécialité appelée *tanjia* dont la préparation incombe traditionnellement aux hommes et dans laquelle la viande n'est ni rôtie ni grillée mais cuite à l'étouffée dans une jarre de terre cuite (en forme d'amphore) lutée. Il faut préciser que si le plat est préparé à domicile, il est cuit et souvent consommé à l'extérieur du foyer familial. En effet, on confie le récipient qui contient la préparation aux préposés des grands fours à bois qui chauffent les hammam pour qu'ils le placent au milieu des braises et des cendres pour une cuisson lente. Par ailleurs, le plat est traditionnellement considéré comme étant destiné à être consommé lors de sorties à la campagne.

En revanche, la préparation des méchouis incombe partout aux hommes : lors des festivités, elle est prise en charge par les hommes de la famille, par des traiteurs ou encore, à Azrou et dans sa région, par des particuliers qui sans être des professionnels sont réputés pour leur savoir-faire. Les explications données à ce sujet renvoient au fait que la préparation du méchoui implique un déplacement hors de l'espace domestique : à Rabat, il faut porter la carcasse chez un boulanger ou chez le préposé au four communal; à Aïn Leuh, les fours en argile destinés à cet usage sont situés près de la place centrale du bourg. Or, rappelons qu'au Maroc, comme dans tous les pays maghrébins et comme dans de nombreux pays méditerranéens, ce sont traditionnellement les hommes qui ont accès à l'espace public, les femmes étant cantonnées dans l'intimité des maisons⁵⁷. Le rôti se rattache à l'univers masculin, non seulement pour ce qui est de sa préparation mais aussi en ce qui concerne sa consommation. Le rôti en tant que modalité de cuisson festive est masculin, dans la mesure où la commensalité (en dehors du cercle familial) est masculine par excellence : traditionnellement seuls les hommes sont conviés aux repas de célébrations et ont droit à la meilleure hospitalité (celle qui comprend un repas complet).

A l'inverse des tajines, les grillades sont aussi des préparations qui peuvent être prises en main par les hommes. Lorsque nous avons interviewé Ya (cadre dans la fonction publique), pour la première fois, il était célibataire et déclarait consommer des grillades (steaks, côtelettes, viande hachée) presque à chaque repas. Il justifiait cette habitude par le fait qu'il désirait consacrer un minimum de temps à la préparation de ses repas mais aussi par son manque de savoir-faire dans la préparation des tajines. Nous avons revu Ya plusieurs fois, au cours de nos différents séjours au Maroc. Durant cette période, il s'est marié et depuis qu'il vit en couple son alimentation a évolué vers une marginalisation des grillades et une consommation quotidienne de tajines. Il présente ce changement comme une évolution logique des choses, suite à son mariage et à la prise en main de son alimentation par son épouse. Il explique qu'il s'agit du passage d'une alimentation d'homme célibataire qui « *bricole ses repas* » à une alimentation « *normale* ». La période de consommation de viande grillée a constitué, pour lui, une sorte d'intermède entre deux époques de

⁵⁷ Avec l'équipement du foyer d'une cuisinière à gaz, la préparation des méchouis échappe aux hommes et revient aux femmes. C'est ce dont témoigne une femme quarantenaire : « *Avant quand mes parents voulaient préparer un demi ou un quart d'agneau rôti, mon père l'emmenait chez le boulanger pour le faire cuire. Mais depuis que ma mère a un four, elle le cuit elle-même à la maison.* »

sa vie au cours desquelles son alimentation a été prise en charge par deux femmes : sa mère et son épouse.

Au Maroc, comme dans de nombreuses cultures, il incombe traditionnellement aux femmes d'entretenir et de gérer les besoins quotidiens des foyers. Elles doivent se vouer à l'économie, à l'accumulation, à la conservation, à la fixation dans le foyer, des biens que l'homme a produit ou a acquis à l'extérieur et qu'il y a fait entrer. Le rôle prédominant joué par les femmes dans la gestion courante de la vie domestique est mis en avant dans le langage courant par l'utilisation du terme *dar* (lit. « maison, foyer ») pour signifier « épouse ». Cette confusion des sens rappelle aussi la fonction cohésive qui est habituellement prêtée aux mères de familles. Celle-ci s'exerce notamment à travers le rôle de « nourricière ». Ainsi, dans *La grande encyclopédie du Maroc*, à l'article *Cuisine*, l'écrivain El Maleh (1987, p.208) conclut, après un long développement consacré à la description des principales spécialités culinaires locales, que : « *la cuisine marocaine est une cuisine féminine, une cuisine de femme autour de laquelle se forme et se compose la famille.* » Zirari (1993, p.25) souligne que la croyance est générale au Maroc selon laquelle les femmes s'efforcent de s'attacher l'homme (le fils ou le mari) en essayant d'accaparer le privilège de le nourrir et que cet effort est l'objet de tensions entre belles-mères et belles-filles. A ce titre, chez les consommateurs urbains interrogés, c'est la préparation de tajines qui importe puisque le plat est pensé comme *bien manger* par excellence. C'est le savoir-faire dans ce domaine qui permet d'accéder au statut valorisé de bonne cuisinière et de mère nourricière. Les croyances qui font du tajine le plat qui nourrit et qui agrège autour de sa consommation sont donc intimement liées aux croyances normatives, relatives au rôle et à la place de la mère au sein de la famille⁵⁸.

C'est pourquoi la plupart des ménagères interrogées sont fortement attachées à sa préparation. Celles qui se plaignent de la pénibilité et du coût en temps associés à la préparation de cette spécialité, admettent qu'elles se passeraient volontiers de ce plat mais en ajoutant presque aussitôt qu'elles conçoivent sa préparation comme faisant partie de leurs devoirs de mère de famille : « *Je pourrais m'en passer mais je*

⁵⁸ On peut établir un parallèle entre la place du tajine et celle du pot-au-feu en France, au 19^{ème} siècle. Un vétérinaire, cité par Ferrières (2002, p.412), écrit en 1847 : « *Le pot-au-feu national qui est en France la base de l'hygiène domestique, autour duquel veut se grouper la famille, qui la retient de l'intérieur, qui vient resserrer les liens et qui est une source d'où découlent non seulement la vigueur et l'énergie indispensable au travail, mais encore l'ordre, l'économie, les affections légitimes et la morale des classes ouvrières.* »

le prépare parce qu'il faut bien nourrir la famille. » dit l'une d'elles⁵⁹. Les mêmes points de vue sont exprimés par Wf qui déclare qu'elle prépare principalement des grillades. Elle justifie cette habitude par des contraintes de temps. Elle dit qu'elle réside loin de son lieu de travail (elle est ingénieur dans l'administration) et qu'elle ne dispose que de peu de temps pour préparer les déjeuners familiaux (elle est mariée, elle a deux enfants). Elle parle au sujet de ces déjeuners de « *fast food* » et de « *bricolages* » et elle ajoute, comme si elle se sentait coupable d'un manquement à ses devoirs qu'elle se « *rattrape* » le week-end en cuisinant des tajines.

Dans les foyers où nous avons enquêté, l'abandon de la position centrale du tajine dans l'alimentation et son remplacement par des viandes grillées est accompagné d'une remise en question des jugements de valeur que nous venons d'exposer. Nd et SI sont plutôt jeunes (moins de quarante ans) et diplômées (niveau maîtrise, doctorat). Elles occupent des emplois de cadres supérieurs (directrice d'une association culturelle, cadre dans une grande entreprise) et elles disent s'investir au minimum dans les tâches ménagères dont elles confient l'exécution à des employées domestiques. Nous avons vu que ces deux mères de famille justifient aussi leurs choix alimentaires par des considérations diététiques. A ce titre, les discours qu'elles tiennent rappellent plus la position de nutritionniste que celle de nourricière : elles se disent soucieuses de proposer à leur famille une alimentation variée (légumes, fruits, céréales, viande, produits laitiers, poisson...) et elles insistent sur les qualités nutritionnelles des produits (vitamines, protéines, calcium pour la croissance des enfants, fibres...) plutôt que sur la fonction rassasiante de l'alimentation. Il est aussi très révélateur qu'elles disent avoir trouvé, sur la question de l'alimentation, une entente avec leurs conjoints (dont il faut préciser qu'ils ont fait leurs études dans des pays occidentaux et s'y sont familiarisés avec les cuisines à base de grillades) : le mari de SI accepte sans condition la substitution des tajines par des viandes grillées; celui de Nd accepte de limiter sa consommation de tajines à quelques repas par semaine (qui sont préparés par une employée de maison). A l'inverse Ma qui fait état des mêmes conceptions de la diététique et qui affirme qu'elle voudrait supprimer les tajines de son alimentation dit qu'elle ne le fait pas pour satisfaire les goûts de son époux : « *je les prépare quand même pour lui faire plaisir.* »

⁵⁹ Des informatrices qui exercent une activité professionnelle insistent, à l'inverse, sur les caractères pratiques du tajine : possibilités de le préparer à l'avance et de le réchauffer, de préparer en une fois les quantités nécessaires pour plusieurs repas, préparation en une seule cuisson de la viande et des légumes...

IV- Cuisine de la viande et distinction

1- Des différences objectives dans la préparation des tajines

Au cours de nos enquêtes, nous avons relevé que, bien qu'étant cuisinés selon une technique similaire, les tajines consommés connaissent des différences objectives d'une famille à une autre. Les légumes utilisés pour accompagner les différentes catégories de viandes (bœuf, agneau, poulet) ne sont pas partout identiques. Les assaisonnements employés, leur association entre eux ou avec la catégorie de viande utilisée, les méthodes employées pour leur incorporation (oignons écrasés ou coupés en rondelles, fondus ou pas dans la sauce...) sont différents selon les ménages. Les variations objectives entre les plats préparés concernent aussi les proportions des principaux éléments incorporés : viande, légumes et eau (sauce). Par exemple, au sein de notre échantillon de consommateurs, les repas ordinaires sont préparés pour deux à neuf convives avec des quantités de viande qui vont de un quart à un demi kilogramme, selon les ménages. Nous n'avons pas collecté de données quantifiées relatives aux volumes d'eau et de légumes utilisés. Les préparatrices disent les incorporer à « l'œil ». Plusieurs rappellent un dicton qui dit « *`aïnek mizane* » « ton [coup d'] œil est ta mesure ». Des déclarations d'ordre qualitatif montrent, toutefois, que nos interlocuteurs observent des différences entre les façons de faire des familles : « *Ma tante prépare avec beaucoup de légumes. Le plat est rempli de pommes de terre et dessous il y a un peu de viande. Alors que chez ma mère, on voit les gros morceaux de viande et un peu de pommes de terre qui sont posées autour.* » Nos informateurs les plus pauvres expliquent que leurs tajines contiennent surtout beaucoup de sauce : « *On met la viande, les légumes et on rajoute vraiment beaucoup d'eau. Le but c'est vraiment d'avoir beaucoup de sauce. L'assiette est remplie de sauce pour manger avec le pain.* » Et, ils déclarent que, dans une telle préparation, la viande joue un rôle strictement condimentaire : « *Juste pour donner du goût à la sauce.* »

2- Des manières de faire considérées comme *campagnardes*

Ces différentes manières de préparer les tajines sont l'objet d'appréciations et de classements de la part des consommateurs interrogés. A Rabat, mais aussi dans les autres grandes villes où nous avons séjourné (Marrakech, Fès, Casablanca), celles qui déplaisent, qui sont présentées comme grossières ou comme manquant de raffinement, sont qualifiées de *façons de faire campagnardes* (*ṭariqa `aroubiyya*). Le qualificatif *`aroubî* sert à désigner ce qui vient de la campagne (*al-aroubiyya*). Ces jugements de valeur renvoient tous au stéréotype du *`aroubî* (*campagnard*) que l'on pourrait rapprocher de notre *paysan* (pris dans un sens péjoratif) ou de notre *péquenot*. Le cliché du *campagnard* concerne un ensemble de traits qui relèvent des façons d'être, de se comporter et de parler mais aussi des façons de faire (de s'habiller, d'habiter, ...) qui sont généralement caractérisées par l'emploi de qualificatifs à la résonance négative, comme *lourd*, *grossier*, *non raffiné*,... Dans le domaine culinaire, les expressions péjoratives les plus récurrentes sont : « *Les campagnards ne savent pas préparer à manger* » ; « *Ils font n'importe quoi* » ou « *n'importe comment* ». A ce titre, les sauces abondantes, très liquides et peu assaisonnées, destinées avant tout à faire manger du pain en l'humidifiant sont considérées comme la marque d'une culture rurale et marquée par la pénurie. On parle à leur sujet de « *piscine* » (dit en français) ou encore de « *al-ma oua al-zgharit* » (*l'eau et les youyous*⁶⁰). Le fait d'utiliser des tomates (qui en cuisant libèrent une grande quantité de liquide) pour la préparation d'un tajine est aussi une pratique considérée comme campagnarde. Au même titre que les mélanges de légumes communs (carottes, pommes de terre, poivrons...). A l'inverse, les sauces épaisses, bien épicées et avec les épices les plus luxueuses (les étamines de safran entières), les légumes ou fruits moins communs (cœurs d'artichauts et petits pois, coings...) sont vues comme appartenant à une cuisine citadine et raffinée. L'utilisation abusive d'huile (surtout la présence visible d'huile surnageant sur la sauce) est aussi considérée comme une façon de faire *`aroubiyya*. Dans ce cas, c'est le manque de bon goût ou la grossièreté de la pratique qui sont critiqués mais aussi la méconnaissance des normes de la diététique moderne qui préconisent de réduire les quantités de matières grasses consommées.

⁶⁰ Les youyous sont les cris de joie lancés par les femmes lors de la célébration d'un heureux événement (mariage, naissance...).

Les travaux menés en psychologie sociale soulignent que l'apparition et le maintien des stéréotypes sont liés aux modes de relations inter-groupales : « *Les cas les plus triviaux de stéréotypie confirmant et reflétant toujours certaines tensions entre groupes patents ou latents* » (Maisonneuve, 1973, p.134). Au Maroc, la mise au jour de l'origine du cliché du *campagnard*, mériterait une investigation à part entière. Brown (2001) montre qu'il est ancien. Au 19^{ème} siècle déjà, la ville de Salé attirait des migrants de la campagne. Même si les citadins assimilaient ces migrants et entretenaient des relations continues avec les paysans des alentours, ils les considéraient avec dédain comme des « *primitifs* », les désignaient péjorativement sous les vocables de bédouins (*a`arab*), « *gens de la plaine* » *ahl al-bâdiyya* et « *la campagne* » (*l-`aroubiyya*). A l'opposé, un noyau de familles *ahilat al-beldiyin*, les plus influentes sur les plans social et politique, étaient considérées comme véritablement ancrées dans l'histoire de la ville (Brown, 2001, p.104). En réalité, Brown a montré que le statut de ces familles résultait de la transformation, sur plusieurs générations, des richesses matérielles et des positions et situations professionnelles, en capital symbolique, à travers le jeu des alliances matrimoniales et de l'adhésion complète à des modèles de comportements (façon de s'habiller, de parler, de se tenir...) considérés comme spécifiquement urbains : « *Les individus étant inclus ou exclus de cette civilisation selon la présence ou l'absence de conformité avec cette façon de vivre.* » (Brown, 2001, p.277). Pour notre part, nous observons qu'à Rabat le stéréotype du *campagnard* est mobilisé par les personnes qui se définissent comme des citadins de souche (il s'agit des membres de familles identifiées par leur patronymes comme étant les *rbati*, habitants de Rabat de souche) et par ceux qui ont des origines rurales mais qui veulent donner l'image de citadins accomplis : en particulier en voulant montrer qu'ils ont adopté les manières de se comporter et de juger qu'ils considèrent comme étant urbaines. Afin de mieux comprendre pourquoi les manières de cuisiner en font partie, il faut se pencher sur l'histoire de la cuisine au Maroc⁶¹.

⁶¹ Cette utilisation de la cuisine à des fins de distinction sociale existe dans de nombreuses cultures et à de nombreuses époques (Poulain, 2002, p.210) ; « *La cuisine a toujours figuré dans l'arsenal des moyens par lesquels les milieux les plus élevés dans la société s'efforçaient de tenir à distance les inférieurs qui tentaient de les rejoindre* » (Mennell, 1987, p.473).

3- Retour sur l'histoire de la cuisine marocaine

3.1- L'opposition entre villes et campagnes

Au Maroc, la prédominance des viandes bouillies dans l'alimentation carnée des populations rurales et urbaines est ancienne. Elle est attestée par de nombreux témoignages, depuis au moins le 16^{ème} siècle (Michel, 1993, p.92; Rosenberger, 1996, p.354 et 1999, p. 332). Sur les rives de la Méditerranée, la prédilection pour ce mode de cuisson existe depuis l'Antiquité (Montanari, 1995, p.222). A Rome, le *pulmentarium*, ragoût de viande accompagné ou non de légumes pris avec du pain et du vin représente un modèle de consommation conçu comme supérieur par les classes populaires (Flandrin et Montanari, 1996, p.224). En France, l'ébullition lente dans un chaudron a constitué le mode de cuisson prédominant, pour la plus grande part de la population, du Moyen-Age jusqu'au 20^{ème} siècle (Mennell, 1987, p.76). Méchin (1992, p.198) signale que jusqu'à une époque très récente, le seul mode de cuisson sérieusement admis par la population rurale du nord-est de la France était le bouilli. L'habitude de ces cuissons, dans l'aire géographique qui nous intéresse et même au-delà, n'est pas uniquement le fait des populations citadines, ni même sédentaires. Ainsi, Garine (1990, p.1538) souligne que les préparations mijotées appartiennent aussi au patrimoine culinaire des populations nomades du Maghreb à la Mongolie, les grillades et les cuissons à l'étouffée, dans un trou creusé dans le sable et recouvert avec des braises, étant plus rares.

Les soins apportés à la préparation de ces bouillons et ragoûts à base de viande étaient variables selon les contextes, notamment entre milieux urbains et ruraux. La cuisine des populations de pasteurs et de paysans-éleveurs, qui ont dominé démographiquement au Maroc pendant des millénaires et jusqu'à une date très récente (début du 20^{ème} siècle)⁶², a été caractérisée par des assemblages, entre produits laitiers et viande. Par exemple, au 11^{ème} siècle, El Bekri donne la description suivante de l'alimentation des Almoravides du Sahara Occidental : « *Leur nourriture consiste en tranches de viande séchée que l'on pile et sur lesquelles on verse de la*

⁶² Au début du 20^{ème} siècle, moins d'un dixième de la population locale vit en ville (Ganiage, 1994, p.72). Le taux d'urbanisation n'a dépassé 50% qu'en 1994. En 2000, il était de l'ordre de 55% (Troin dir., 2002, p.102)

graisse fondue ou du beurre. »⁶³ Des témoignages de voyageurs, depuis le 16^{ème} siècle, révèlent que, dans les campagnes, les principaux assaisonnements des viandes bouillies étaient le lait caillé (*iben*), le beurre clarifié (*smen*) fondu et les huiles d'olive ou d'argan (Michel, 1993, p.92; Rosenberger, 1999, p.302). Cette cuisine était proche de celles de nombreuses populations de pasteurs nomades à travers le monde, dans lesquelles le lait et le beurre fondu tenaient lieu de sauces (Garine, 1990, p.1540).

Dans les villes l'alimentation était plus variée que dans les campagnes. Les historiens y attestent l'existence d'une cuisine raffinée qui s'est constituée, notamment avec des influences orientales (Syrie et Iraq actuels) et arabo-andalouses. Celles-ci pénètrent vraisemblablement au Maroc dès les premiers siècles de la conquête arabe qui est à l'origine d'un renouveau urbain dont participe la fondation de Fès au 9^{ème} siècle. Dès cette époque, la ville accueille des populations arabophones citadines d'origines andalouses et kairouanaïses (Brignon et al., 1968, p. 197). Au cours des siècles qui suivent, les migrants andalous jouent un rôle prépondérant dans la mise en place de l'étiquette et du mode de vie de la haute société dans les principales villes du pays (Marrakech, Fès, Tlemcen). De manière générale, entre le 8^{ème} siècle et la fin du 15^{ème} siècle, les échanges d'éléments matériels et culturels et les mouvements de population entre le Maroc et l'Espagne arabisée sont permanents. Les deux régions connaissent même des périodes d'unification politique sous les dynasties Almoravides (11^{ème} siècle) et Almohades (12^{ème} siècle). Au Maroc, la dernière arrivée massive de réfugiés andalous qui fuient les armées catholiques a lieu au 16^{ème} siècle (Laroui, 1995, pp.196-223). Les similitudes entre les spécialités de la gastronomie marocaine actuelle et les cuisines des cours médiévales moyen-orientales et andalouses ont été soulignées par les historiens. Bargache (1987, p.211) écrit qu'il a retrouvé la mention d'un plat appelé *mohammar*, dans des livres de recettes irakiens de l'époque médiévale et d'un ragoût à la sauce colorée au safran appelé *al-moqallah* qui rappelle une recette de tajine, connue à Rabat sous le nom *l-mqalli*. Rodinson (1949, p.61) donne la recette d'un plat que les Andalous (13^{ème} siècle) appellent *marqa* et qui est originaire du Moyen-Orient. La recette présente une homologie frappante avec la façon de faire de nos informatrices : on découpe des morceaux de viande que l'on met dans une marmite avec du sel, des oignons, du poivre, du safran, du

⁶³ Cité par Brignon et al. (1968, p. 87 et p.97)

cumin, de l'ail, du vinaigre et de l'huile. On fait cuire à feu doux. Quand la viande est cuite, on rajoute des légumes (navets, aubergine, courges). Bolens (1989 ; 1990) donne la traduction de plusieurs spécialités similaires, bien épicées et préparées dans des marmites en terre cuite ou dans des plats coniques en argile qui rappellent les tajines actuels. Elle signale aussi l'existence, dans un traité du 13^{ème} siècle, de la recette de l'actuelle *bastila* marocaine, à la chair de volaille. Dans une autre communication (Bolens, 1989, pp.63-64), elle décrit un plat appelé *tharîd* qui consiste en morceaux de pains imbibés d'un bouillon à base de viande. Elle souligne ses similitudes avec une spécialité (crêpes arrosées d'un bouillon de poulet) qui est encore consommé aujourd'hui en Algérie sous le nom de *tridet* et qui ressemble au *trid* marocain.

Cette cuisine raffinée n'était pas généralisée à l'ensemble de la population citadine. Elle n'était le fait que d'une minorité privilégiée. La généralisation des principales spécialités de fête actuelles, par exemple le tajine de viande aux pruneaux, le poulet *mohammar* ou le poulet aux citrons confits, s'est de toute évidence effectuée dans le sens d'une diffusion à partir des classes urbaines aisées vers les milieux populaires et plus récemment vers les campagnes. Les plats de fête actuels et les tajines aux légumes de tous les jours qui sont consommés dans toutes les campagnes (R.S.R.) semblent y avoir été encore méconnus au début du siècle passé. Ainsi, Westermarck (2003) qui décrit, dans les années 1920, les menus des festivités de mariage, dans différentes régions, parle de la préparation de viandes bouillies, sur lesquelles on verse du beurre fondu et que l'on dépose sur du couscous ou que l'on mange avec du pain. L'une des nos interlocutrices (Azrou) dit que cette façon de faire était encore courante à l'époque de son enfance, il y a une cinquantaine d'années.

3.2- Semoule ou pain

Dans la cuisine marocaine les viandes bouillies et les ragoûts les plus simples et les plus raffinés ont toujours été consommés avec des spécialités à base de céréales : pain, crêpes ou semoule. Cette habitude avait cours chez les ruraux et chez les citadins (Rosenberger, 2001, pp.180-189; Michel, 1993, pp. 88-97). La semoule de céréales est un plat qui passe pour être typiquement maghrébin, depuis au moins le Moyen-Age. Depuis cette époque, il est désigné par les termes arabes '*aïch* « vivre » et '*ta'am*, la « nourriture » (Bolens, 1989, p.61). Mais Rosenberger (2001, p.170)

nous avertit qu'à l'époque et jusqu'à récemment : « *Il faut prendre garde qu'en réalité, chacun au Maghreb ne peut manger régulièrement ce plat. Pour beaucoup de ses habitants c'est un luxe...* » C'est que la semoule demande une préparation longue et délicate. Monod (1989, p.40) qui voyage en compagnie de nomades sahariens note : « *Le couscous c'est du luxe, de la cuisine ; il faut du temps pour rouler les petites perles grises et les cuire dans une cuvette percée. Nous attendrons le point d'eau et les loisirs. En route quotidienne la kessera : une demi-heure après l'arrivée la galette peut être cuite.* » Au 17^{ème} siècle, les Alaouites font même référence à la consommation de semoule pour contester l'autorité des dirigeants de la zaouïa de Ila' (Moyen-Atlas) et affirmer leur propre supériorité : "*Entre vous, vous mangez de la bouillie, tandis que nous mangeons, nous, du couscous*" (cité par Berque, 1998, p.115).

Symbole d'abondance parce que contenant de nombreux grains et parce qu'il gagne en volume à la cuisson (Colin, 1965, p.532), le couscous distingue, dans les contes kabyles, le monde des humains du monde des ogres. Si ces derniers mangent du couscous avec les gens, ils ne peuvent plus manger de la chair humaine. C'est là l'indice de la puissance du couscous comme symbole de culture (Lacoste-Dujardin, 1970, p.248). Son aspect social se concrétisait, il y a quelques décennies, au sein de villages du Moyen-Atlas, par la préparation collective de la semoule, lors des fêtes de mariage. Et, au début du 20^{ème} siècle, Westermarck (2003) écrit que, dans les Moyen et Haut-Atlas, chez les Jbala, les Andjara, chez les Gharbya et les Hyayna, les noces étaient précédées de la cérémonie du nettoyage du blé ou de l'orge à laquelle participaient pendant une ou plusieurs soirées, toutes les femmes du village et parfois les hommes célibataires. Le grain pouvait aussi être moulu et roulé en semoule sur place. Ces soirées donnaient lieu à des festivités au cours desquelles des repas à base de pain, de beurre et de couscous (sans viande) étaient offerts aux participants. A notre époque, la spécialité a gardé ce caractère social. Sa consommation donne souvent lieu à des rassemblements familiaux (des enfants chez leurs parents, ou des frères et sœurs les uns chez les autres à tour de rôle). On profite souvent de sa préparation pour inviter de façon informelle des connaissances ou des relations de travail. De ce point de vue, le fait que cette spécialité soit préparée le vendredi n'est pas sans signification puisque, en arabe dialectal marocain, « vendredi » se dit *nahr ejjemaa* c'est-à-dire « le jour du rassemblement (à la mosquée) ». Plusieurs familles déclarent distribuer du couscous, à cette occasion, dans leur quartier, à des personnes nécessiteuses ou à leurs voisins.

De nos jours, les citadins disent qu'ils consomment le couscous beaucoup moins fréquemment que le tajine. En fait, ceux qui en font la consommation la plus fréquente disent le faire une fois par semaine (le vendredi). Le couscous n'est pas préparé, à Rabat, lors des grandes réceptions mais uniquement à l'occasion de célébrations d'événements à forte connotation religieuse comme les *sadaqat* (soirées de lectures coraniques), le retour des pèlerins de la Mecque, les funérailles ou encore la fête de *`achoura* le 10 du mois *mouharram* (plusieurs informateurs disent le préparer avec la queue du mouton qu'ils ont sacrifié pour l'*`aïd al-kabîr*). Le couscous est même considéré par plusieurs jeunes personnes comme un plat campagnard. L'une d'elles relate que la migration de sa famille, d'un petit village du sud marocain (Tagounite) vers Marrakech (à la fin des années soixante-dix) s'est accompagnée d'un changement de régime alimentaire, notamment de la substitution du couscous quotidien par des tajines : « *Mon père qui avait toujours été attiré par la ville y voyait certainement l'expression de son nouveau statut de citadin.* » Le couscous est, en effet, une spécialité qui est encore très présente, dans les grands repas de fêtes (mariages, naissance...) un peu partout dans les campagnes (R.S.R.). Mais même s'il a toujours sa place dans l'alimentation ordinaire des ruraux, le couscous connaît un recul, comme les bouillies et les soupes de céréales, face à la consommation croissante de pain accompagné de plats de légumes (*douaz*, *marqa...*), avec ou sans viande (R.S.R.). Chez les Ghoujdjama du Haut-Atlas, Amahan (1998, p.227-231) recense quinze préparations différentes obtenues à partir de trois variétés de céréales (orge, blé, maïs). Il observe cependant une perte de diversité. Ces spécialités sont, en effet, remplacées par le pain servi avec du *douaz*, depuis les années 1980. Garrigues-Creswell (1998, p.312) fait le même constat chez les Aït Nizan (Haut Atlas) et signale que des bouillies, du couscous et du pain, c'est le troisième qui est devenu le plus noble, accompagné de tajine.

Les descriptions données par des voyageurs européens indiquent qu'avant une époque récente, l'usage du pain était plus répandu en ville que dans les campagnes. Ces observateurs notent qu'il y constituait même la nourriture de base des indigents (Michel, 1993, p.403). Toutefois, il convient de distinguer entre les nombreuses manières de le préparer et les catégories de personnes concernées par sa consommation. Le pain blanc au levain a dû représenter un idéal et certainement le privilège d'une minorité de citadins. La masse des campagnards et des gens du peuple mangeait apparemment du pain noir ou gris et avant-tout des galettes

(Rosenberger, 2001, p.180-185). Pour comprendre la valeur symbolique portée par le pain, il faut se rappeler les efforts que nécessite sa fabrication. Le pain n'est pas du tout une préparation quelconque à base de céréales, au contraire, il s'agit d'un produit élaboré et qui a nécessité des siècles pour sa mise au point, sa préparation exigeant beaucoup de savoir et beaucoup d'attention (Flandrin, 1992, p.163). Le pain "*produit intégralement culturel dans toutes les phases de sa préparation complexe*" (Flandrin et Montanari, 1996, p.106) est donc lui aussi un aliment conçu comme éminemment humain et socialisant⁶⁴. Au Maroc, il revêt un caractère presque sacré. On l'appelle *na`ma* (la grâce, l'abondance, l'aisance, la générosité). Si on le fait tomber, on le ramasse et on va parfois jusqu'à l'embrasser avant de le poser. Lorsqu'on en trouve un morceau, dans la rue, on le ramasse et on le dépose en hauteur (sur un mur, un rebord de fenêtre...). Enfin, on ne jette jamais le vieux pain avec les autres ordures ménagères.

La substitution récente des bouillies et des semoules par le pain, dans les campagnes, est liée notamment à l'introduction sur le marché de la farine panifiable manufacturée (Garrigues-Creswell, 1998, p.312; Amahan, 1998, pp.227-231). Entre 1970 et 1985, les achats de farines, en milieu rural sont passés de 165 à 207 kg/pers./an, soit une augmentation de 25% (Direction de la statistique, 1991, vol.7, p.22). Dans le même temps, le statut du pain acheté a connu une évolution en ville. Letourneau (1965, p.93) rappelle que, au début du 20^{ème} siècle, à Fès tous les Fassis « *dignes de ce nom* » pétrissaient leur pain à domicile et le faisaient seulement cuire à l'extérieur. Il n'y avait que les pauvres et les célibataires qui achetaient leur pain. Pour nos informateurs de Rabat, le pain « fait maison » reste entouré d'une aura et d'un prestige inégalés. Et, la femme qui le prépare gagne l'estime de son entourage. Lors d'une invitation, sa préparation est perçue comme un signe fort d'hospitalité. A l'ordinaire, chez les consommateurs de Rabat, l'achat de pain est généralisé. Et, nos informatrices qui avaient coutume de le préparer quotidiennement (il s'agit de personnes ayant de soixante à soixante-dix ans, qui

⁶⁴ Cette conception est véhiculée, sur les rives de la Méditerranée, depuis l'Antiquité. Ainsi, Homère désigne les hommes comme des mangeurs de pain et de vin par opposition aux dieux qui se nourrissent d'ambrosie et de nectar. Dans l'épopée de Gilgamesh (texte sumérien qui date au moins du 3^{ème} millénaire avant notre ère), Enkidou (l'homme sauvage qui se nourrit d'herbe et qui tète le lait des bêtes) amorce le processus de sa propre civilisation par la consommation de pain et de boisson alcoolisée : « *Enkidou mange du pain jusqu'à satiété; de la boisson forte, il en boit sept fois; son esprit se libère, sa poitrine s'élargit, son cœur est enchanté et son visage illuminé; il frotte d'huile son corps velu, il ressemble à un homme; il met un vêtement, il ressemble à un époux...* » (L'épopée de Gilgamesh, trad. A. Azrié, 1979, Editions Berg International, pp.42-43).

appartiennent aux classes moyennes à supérieures) disent avoir abandonné cette pratique au cours des années 1990, en raison de l'effort physique croissant qu'elle demandait, en rapport avec leur propre vieillissement. Il est clair que la nouvelle génération n'a pas perpétué cette tradition : les raisons invoquées étant relatives à la pénibilité et au temps nécessaire. A titre indicatif, au niveau national, entre 1970 et 1985, la consommation de pain acheté est passée, en ville, de 14 à 25 kg/pers./an, soit une augmentation de l'ordre de 75% (Direction de la statistique, 1991, vol.7, p.23). Dans une petite ville comme Azrou, la consommation ordinaire de pain acheté s'est normalisée et elle est en voie de normalisation dans l'organisation des repas de fêtes, notamment des mariages.

3.3- La viande et les légumes

L'introduction et le développement, un peu partout au Maroc, de la consommation de tajines ne sont pas seulement liés à l'évolution de la manière de consommer les céréales mais aussi à l'augmentation des disponibilités locales en légumes. Dans le Maroc d'avant le 20^{ème} siècle, seule une frange aisée de la population citadine avait accès avec une certaine régularité à des produits maraîchers. Ibn Khaldûn (1997, p.136), au 14^{ème} siècle, décrit même la consommation des fruits et légumes comme étant l'apanage des citadins. Ces produits sont commercialisés par les agriculteurs qui possèdent des jardins, en périphérie urbaine (Rosenberger, 1999). Dans les campagnes, la production de fèves, courges, choux, carottes, oignons est attestée sous forme de cultures irriguées dans les oasis, sur les terrasses du Haut-Atlas et dans les jardins du Haouz, des Sraghna ou de la vallée du Souss (Chiche, 1993, p.39-42). Sur le plan culinaire, le mélange de la viande avec des légumes, commun chez les citadins aisés, est rare à la campagne, même chez les notables. Ainsi, un voyageur en 1792 rapporte la surprise des gens du Souss qui le voient manger simultanément de la viande et des légumes (Michel, 1993, p.96)

C'est à l'époque du protectorat français que la production et la consommation de légumes connaissent une première impulsion. Les cultures maraîchères et vivrières passent de 16.000 à 61.000 ha entre 1931 et 1955. Leur développement a un impact rapide sur la consommation. Bernier (1957, p.329) note que la consommation de pommes de terre qui ne débordait pas le cadre des villes et des classes aisées avant 1940 commence à se répandre à toutes les classes sociales tant en ville que dans

les campagnes. Il évalue, dans les années 1950, la consommation intérieure annuelle de légumes à environ 600.000 tonnes dont 60.000 tonnes de tomates et 80.000 de pommes de terre, ce qui pour une population d'environ 10 millions d'âmes, représente des disponibilités qui sont respectivement de l'ordre de 60, 6 et 8 kg/an/hab. A partir de 1961, on dispose des statistiques de la FAO qui montrent que ces disponibilités continuent de croître. Dans les années quatre-vingt-dix, elles sont de l'ordre de 80 à 100 kg/an/hab (tous légumes) et de 30 à 35 kg/an/hab pour la pomme de terre.

Mais la pénétration et la familiarisation des consommateurs avec les différentes catégories de légumes a eu lieu à des périodes différentes selon les régions. Des sexagénaires des environs d'Azrou racontent des anecdotes relatives à l'arrivée de certains légumes, sur les marchés locaux, à l'époque de leur enfance : l'un se souvient de son oncle achetant pour la première fois des pommes de terre et les consommant crues sur le chemin de son retour du souk, l'autre parle de sa sœur qui, le jour où elle vit pour la première fois une aubergine, la trouva belle et pleura jusqu'à ce que sa mère lui en ait acheté une, puis la conserva comme un jouet jusqu'à ce qu'elle pourrisse. Un informateur de la région de Ouarzazate se remémore une chanson populaire sur « le tajine aux pommes de terre » qui était chantée dans les années 1970. Il se rappelle que c'était alors une spécialité nouvelle dans la région et qu'elle était préparée à l'occasion des fêtes. Aujourd'hui, à Azrou nos informateurs expliquent que ce tubercule est devenu trop commun et ordinaire pour qu'on puisse le servir lors d'une invitation ou d'une réception. Dans les petites villes et les bourgs du Moyen-Atlas et de la province de Ouarzazate où nous avons séjourné à différentes périodes de l'année, nous avons observé que les souks et les étalages des commerçants étaient bien achalandés en légumes variés. Malgré tout, la consommation de ces produits en milieu rural reste inférieure de près de 50% à celle observée en ville (Essatara, 1988, p.12-13).

Au final, la préparation de tajines de viande aux légumes est ancienne en ville, au moins dans les familles les plus aisées. Au regard de l'ancienneté de ses spécialités, leur généralisation à l'ensemble des populations rurales et urbaines est récente. Il y a quelques décennies, l'adoption de ce mode de consommation a pu apparaître comme un signe d'acquisition du statut de citoyen (corrélativement de l'accès à une forme de modernité), pour les migrants d'origine rurale que nous avons interrogés. Les personnes qui ont grandi et ont été socialisées au sein de ces familles

considèrent maintenant la spécialité comme faisant partie de leur patrimoine culinaire. Elles en font même la spécialité emblématique de la cuisine marocaine : « *La cuisine marocaine c'est les tajines.* »; « *Le tajine c'est la spécialité numéro un.* »... Or, si sur la longue durée, la distinction entre ruraux et citadins a pu reposer, au Maroc, sur la consommation de spécialités différentes; on peut faire l'hypothèse qu'en même temps que l'adoption du tajine se généralisait et que les populations d'origines rurales venaient emplir les villes⁶⁵, les façons de préparer ce plat ont été mobilisées à des fins de distinction par les citadins de souches, mais aussi par les familles issues de l'émigration rurale en fonction de l'ancienneté de leur installation en ville et vis-à-vis de la masse des nouveaux arrivants. A ce titre, les éléments qui rappellent la culture de la pénurie (comme les sauces abondantes et peu assaisonnées) qui est associée au monde rural, sont dénigrés.

4- Les nouvelles spécialités et le rôle des bouchers-traiteurs

Si le tajine est actuellement considéré comme un élément de la tradition culinaire marocaine par tous nos interlocuteurs, la consommation de spécialités considérées comme ayant été importées d'Europe (steaks, escalopes, cordons-bleus, épaules et gigots désossés farcis et rôtis...) est vue comme un signe de modernité. Nos interlocutrices qui en font la plus grande consommation (SI, Nd) mettent en avant leur goût pour la nouveauté et le changement. Dans le même temps, elles expriment un sentiment de lassitude vis-à-vis du tajine : « *On en a marre du tajine. Il nous est monté à la tête*⁶⁶ »; « *J'aime changer, essayer des nouvelles choses.* »... A ce propos, nos deux interlocutrices soulignent le rôle fondamental joué par leurs détaillants, dans leur découverte de nouvelles spécialités : « *Chez mon boucher, il y a beaucoup de choses variées et nouvelles* »; « *Je vais chez X, il a beaucoup de choses qu'on ne trouve pas ailleurs* »...

Ces bouchers chez qui nous sommes allé enquêter font partie du type que nous avons décrit sous le nom de *bouchers-traiteurs* (Chapitre 1). Ils ont une offre en

⁶⁵ C'est à partir des années 1940 que les courants migratoires des campagnes vers les villes ont pris une réelle ampleur au Maroc. Ce mouvement va jusqu'à concerner 180.000 pers./an, dans le début des années 1990. Au final, la population urbaine passe de 3,9 à 13,4 millions entre 1960 et 1994 (Troin, 2002, p.102). A cette date, sur ces 13,4 millions de personnes, 2,7 millions étaient nées en milieu rural soit 20% d'entre eux (Benazzou et Mouline, 1998, p.18).

⁶⁶ Traduction littérale d'une expression marocaine (*tl'a fi rashâ*) que l'on emploie pour exprimer un sentiment de lassitude vis-à-vis d'une situation ou d'une personne.

viande et notamment en produits transformés très variée. Ils disent que celle-ci vise une population « *moderne* », « *éduquée* », plutôt jeune (30-50 ans), à fort pouvoir d'achat, qui habite les quartiers *résidentiels*, qui a étudié en Europe ou en Amérique du Nord, qui continue à y voyager et qui y puise ses modèles de consommation et professionnels. Pour capter cette clientèle, ils se livrent entre eux à une concurrence qui se manifeste par une surenchère en matière d'innovations, importées d'Europe : pratiques de découpe, recettes, équipements, main-d'œuvre (l'un d'entre eux a recruté un maître-boucher français)... La reproduction d'un prospectus publicitaire (figure 1) montre l'importance accordée aux références à l'Europe et à la modernité (*boucherie moderne, coupes européennes, escalope, saucisson...*). Ces bouchers-traiteurs parlent de l'orientation et de la structuration de leur offre autour des modèles de produits, importés d'Europe, comme allant de soi. De même que pour eux, il semble aller de soi que la clientèle qu'ils visent soit disposée à accueillir favorablement leur offre. Cela s'explique par le fait qu'ils appartiennent aux mêmes catégories sociales : ils sont issus de milieux citadins bourgeois, ils ont fait des études supérieures (l'un d'eux en Europe), ils habitent les quartiers résidentiels, ils sont plutôt jeunes (la quarantaine) et manifestent le même intérêt pour les manières de consommer et de travailler occidentales.



Figure 1: Reproduction du texte d'un prospectus publicitaire distribué par un *boucher-traiteur* de Casablanca.

Les modèles et les références mobilisés par les *bouchers-traiteurs* sont utilisés par les bouchers de boutique et par les bouchers de stalle chacun en fonction de ses possibilités techniques et matérielles : par exemple un boucher de boutique dit qu'il ne prépare pas de méchoui désossé farci mais qu'il propose à ses clientes de leur désosser des épaules ou des gigots pour qu'elles les farcissent elles-mêmes⁶⁷ ; de nombreux bouchers y compris ceux de stalles (chapitre 1) commercialisent

⁶⁷ Deux consommatrices nous déclarent qu'elles procèdent de cette façon.

maintenant de la mortadelle *halal* de fabrication industrielle et des escalopes de dinde... A Ouarzazate et Azrou nous nous sommes entretenu avec deux bouchers qui disent prendre modèle sur les bouchers-traiteurs des villes (respectivement Marrakech et Fès). La première fois que nous avons rencontré Sa (25 ans), il était l'unique boucher de Azrou à disposer d'une vitrine amovible qu'il plaçait sur son étal et à l'abri de laquelle il disposait sa viande. Il avait ouvert sa boutique deux ans auparavant et il expliquait que dès sa création, il avait voulu présenter « *quelque chose de nouveau* » et qu'il avait misé sur la propreté et l'hygiène pour se faire une clientèle. Outre les vitrines, il avait investi dans du matériel neuf, acheté à Fès (chambre froide, balance à aiguille, hachoir en inox) et inexistant dans les autres boucheries. Trois ans après notre première rencontre, Sa a complètement transformé sa boutique. A présent, elle est isolée de la rue par une baie vitrée, à l'intérieur il a disposé deux vitrines dans lesquelles il présente de la viande, des saucisses et des charcuteries halal. Ouarzazate bien qu'étant une ville de taille similaire à Azrou ne dispose pas encore de commerce de ce type (toutes les boucheries sont des stalles). Toutefois un boucher-chevillard (propriétaire de trois boutiques et fournisseur de plusieurs grands hôtels) nous a déclaré qu'il avait le projet d'importer du matériel d'Europe pour ouvrir une « *boucherie moderne* », avec chambres froides, vitrines et laboratoire pour la préparation de produits élaborés.

Les nouvelles manières de consommer la viande sont donc diffusées à travers une catégorie de bouchers des quartiers urbains résidentiels qui les importent surtout d'Europe et qui les destinent à une population qui a connu ces modes de consommation à l'étranger. Cependant, les transformations que les bouchers font subir aux spécialités européennes montrent qu'ils cherchent aussi à les rendre attrayantes pour un nombre plus important de consommateurs : *charcuterie halal*, *méchoui désossé*, *spécialités au goût "euro-marocain"* (figure 1). Ces innovations sont reprises et adaptées, en fonction de leurs moyens, par les bouchers des autres quartiers et des petites villes de province. Les consommateurs qui adoptent ces façons de consommer les mobilisent à des fins de distinction. Une jeune femme, par exemple, fait de l'attachement de son mari au tajine un signe de ruralité : « *Mon mari reste attaché au tajine. Pour ça, il reste très aroubi [campagnard].* » Pourtant le mari en question appartient du côté de sa mère à l'une de ces familles que nous avons évoquées et qui sont reconnues pour être de souche citadine de Rabat (du côté de son père, il est citadin de troisième génération). A l'inverse, la famille de la jeune femme en question est installée en ville depuis deux générations seulement.

L'adoption de pratiques culinaires considérées comme nouvelles permet ici un renversement des statuts symboliques des individus. L'urbanité (et le prestige qui y est attaché), chez cette consommatrice, ne se définit plus comme l'adhésion à des comportements considérés comme hérités d'une culture urbaine strictement locale mais comme l'adoption de modes de consommation modernes et en tant que tels importés d'Europe ou d'Occident en général.

Conclusion

Nous avons mis au jour de nombreux réseaux de croyances positives, de jugements, d'affects psycho-sensoriels qui permettent d'expliquer significativement les comportements alimentaires types des consommateurs interrogés et observés. En guise de conclusion à ce chapitre, nous proposons de synthétiser ces résultats en les mobilisant pour construire des « ethos » de consommateurs de viande. Jean-Pierre Corbeau (Corbeau et Poulain, 2002, pp.117-120) utilise la notion d'ethos pour décrire la pluralité des logiques comportementales des « mangeurs » français : *« L'ethos est une représentation typicale construite à partir d'un travail empirique et d'une analyse critique de tous les résultats ou faits récoltés. Il traduit le comportement, la mentalité d'un acteur social appréhendé dans sa totalité. »* (ibid., p.119). Corbeau (ibid., p.117) y voit avant tout la possibilité de rendre compte de la rencontre, chez les acteurs, entre la socialité et la sociabilité : c'est-à-dire entre les déterminismes sociaux (civilité, normes diététiques ou esthétique,...) auxquels l'individu est confronté et les réponses qu'il y donne car il peut s'y soumettre, les subvertir ou les refuser. L'ethos n'a pas pour prétention de correspondre en l'état à des individus réels. Il s'agit plutôt d'une « *métaphore pédagogique* », d'une manière d'organiser et de présenter les résultats d'une recherche compréhensive, qui est destinée à être confrontée à la réalité et à ce titre à être dépassée.

Les ethos que nous proposons sont relatifs aux manières de cuisiner et de consommer la viande. Nous distinguons entre l'ethos des « tenants des grillades » et celui des « tenants des tajines ». Parmi ces derniers, un premier ethos correspond à un consommateur qui adhère au jugement selon lequel le plat idéal, le « bien

manger » par excellence doit être nourrissant, consistant et apporter l'énergie, la force nécessaire au bon déroulement de son activité physique. Il trouve ces qualités et propriétés dans le tajine qu'il conçoit comme une association particulièrement nourrissante, de sauce (matière grasse), de pain et de viande. Pour ce mangeur, les grillades (sans sauce et donc peu propices à la consommation de pain) constituent des encas ou des accompagnements (dans le cas de repas de fêtes). Il a une préférence pour les viandes cuisinées avec des assaisonnements relevés et pour les viandes très cuites, dont les chairs se détachent sous les doigts. Ces goûts s'appuient sur des croyances diététiques et religieuses. La préférence pour les cuissons poussées est entretenue par l'habitude de manger avec les mains. Par ailleurs, ce consommateur - qui est fortement attaché au maintien de la solidarité et de cohésion familiale (au détriment de l'individuation) - valorise le fait de prendre les repas dans une assiette commune. Il conçoit cet acte comme permettant d'entretenir les liens communautaires ou d'établir des liens avec les étrangers. Les modalités de présentation et de consommation du tajine sont vues comme permettant de concilier ces exigences, tout en respectant les hiérarchies familiales, en les euphémisant. La mère de famille, qui relève de cet ethos, se voit (est vue par les autres) comme jouant un rôle majeur dans l'agrégation de la famille et dans l'entretien des liens avec le monde extra-familial. A ce titre, elle conçoit la préparation du tajine comme faisant partie intégrante de ses devoirs de nourricière et d'hôtesse.

Au sein de cet ethos, on peut distinguer entre un ethos des citadins de souche (*rbati*) et un ethos des néo-citadins, venus s'installer en ville dans les années 1970-1980. La préparatrice et le mangeur appartenant au premier type voient la confirmation de leur *Stand*⁶⁸, dans le fait de préparer et de consommer les tajines selon des recettes bien précises (sauce peu abondante, codification des épices et des légumes utilisés en fonction des viandes cuisinées...). Ils considèrent ces manières de faire comme appartenant à leur patrimoine culturel de citadins et en dénie l'appropriation par les autres groupes en particulier par les néo-citadins. Pour ces derniers, l'adoption du tajine a été vécue, lors de leur installation en ville, comme le signe de leur accès au statut de citadin. Contrairement aux consommateurs précédents, ils ne dévalorisent pas la préparation de sauces et de légumes (destinés à « faire manger du pain ») en quantités abondantes, ni l'utilisation de mélanges de légumes ou de tomates (qui

⁶⁸ Max Weber (2003, p.123) définit le *Stand* comme une qualité d'honneur ou de privation d'honneur social qui, pour l'essentiel, est à la fois conditionnée et exprimée par un certain type de conduite de vie.

libèrent du jus et qui contribuent à « faire de la sauce »)... Ces mangeurs, qui considéraient le tajine comme une nouveauté au moment de leur arrivée en ville, se sont approprié cette spécialité et la tiennent maintenant pour un plat emblématique de leur identité marocaine (pour eux il appartient au cadre de référence national et pas uniquement urbain).

George Balandier (1984, p.202-205) propose plusieurs figures de traditionalisme. Le « traditionalisme fondamental » tente d'assurer la sauvegarde des valeurs, des modèles, des pratiques sociales les plus enracinés dans la continuité : l'ethos du « tenant du tajine *rbati* », qui mobilise les pratiques culinaires à des fins de distinction, s'inscrit dans ce cas de figure. Le « pseudo-traditionalisme » recourt à une tradition bricolée afin de donner sens à une réalité bouleversée, de la domestiquer en lui imposant un aspect rassurant. Ce cas de figure est celui du « tenant du tajine néo-citadin » qui adopte le tajine en le modifiant et qui fait de sa consommation le signe de son identité marocaine. Enfin, le « traditionalisme formel » maintient des formes et des modèles du passé en les mettant au service de visées nouvelles. C'est sur ce modèle qu'un nouveau type d'ethos semble se dégager parmi les « tenants du tajine ». Il s'agit d'un consommateur qui adhère aussi au jugement selon lequel ce plat est représentatif du bien manger. Mais il l'apprécie en tant que repas « complet » ou « équilibré », qui apporte au consommateur tous les éléments dont il a besoin pour être actif et en bonne santé. Ces appréciations doivent toutefois être mitigées par les déclarations de mères de familles qui considèrent que le tajine doit être accompagné de crudités et que le repas doit se clore par la prise d'un fruit ou d'un produit lacté pour les enfants. De façon générale, ce mangeur est plus sensible à l'information diététique : il parle des « *protéines* », de la nécessité de minimiser les apports de corps gras et il valorise les légumes pour leurs qualités nutritionnelles et non pas uniquement pour leur fonction de companage. Ce consommateur est plutôt plus jeune que les autres « tenants du tajine » et plus éduqué. La femme a généralement un emploi salarié, contrairement aux précédentes qui sont « mères au foyer ». A ce titre, elle met en avant les avantages utilitaires (possibilité de préparer à l'avance, de réchauffer,...) et économiques (optimisation des rations communautaires) de la spécialité, dans son choix de conserver ce modèle de consommation. En revanche, ce mangeur, qui est peut-être un peu plus individualiste, insiste moins sur la dimension sociale et agrégative du tajine.

Le « tenant des grillades » est lui aussi sensible aux conceptions diététiques, pour

des raisons de santé (prévention des troubles cardio-vasculaires et digestifs) et d'esthétique corporelle (« garder la ligne » chez la femme). A plusieurs titres, cet ethos se rapproche de celui des « tenants du nourrissant léger » décrit, dans le contexte français, par Jean-Pierre Corbeau (Corbeau et Poulain, 2002, p.132-133). Le mangeur rejette les plats en sauce, considérés comme trop « lourds » ou « trop gras » et la consommation abondante de pain, au profit des grillades de viande peu grasses (steaks, escalopes de volailles, poulet,...), des poissons grillés et des salades appréciés pour leur légèreté, et leur digestibilité. Plutôt que de faire un unique repas copieux en milieu de journée, il préfère prendre un déjeuner et un dîner variés comprenant un produit carné, des légumes, des fruits, des produits lactés pour les enfants. A ce titre, la mère de famille adopte une position qui se rapproche plus de celle d'une nutritionniste que de celle de nourricière. En tant qu'hôtesse, elle valorise davantage l'achat de plats préparés et innovants, chez des traiteurs « chics », que les efforts personnels déployés pour préparer le repas à domicile. De manière générale, ce consommateur est à la recherche de nouvelles spécialités et façons de préparer les viandes, en particulier celles inspirées de la cuisine occidentale. Plus individualiste que les « tenants du tajine », il dénigre la prise des repas dans des plats communs et adopte volontiers les manières de table européennes. Plutôt jeune (moins de quarante ans), il a fait des études supérieures, souvent en Amérique du Nord ou en Europe où il s'est habitué aux manières de manger locales. Il habite les quartiers résidentiels et affiche, en général, un attrait pour les façons de se comporter et de consommer occidentales. Si à l'instar de Corbeau (*ibid.*, pp.106-111), on appréhende l'acte de manger comme un métissage qui permet la rencontre et la cohabitation symbolique de soi et de l'autre, alors on avancera que le « tenant des grillades » se situe dans une logique de « métissage désiré » qui le pousse à la découverte de saveurs, de mets, d'usages et de codes alimentaires qui lui permettent de s'évader, d'accéder à un modèle culturel différent (pensé comme occidental), et à travers lui, à une forme de prestige.

Chapitre 3

Manger de la viande, manger des viandes

Au sein de notre échantillon de ménages, la consommation annuelle et moyenne de viande rouge par personne a tendance à augmenter, lorsque les revenus augmentent. Ce phénomène a déjà été souligné par des enquêtes nationales (Direction de la Statistique, 1991 et 2002). Il est présenté, par nos interlocuteurs comme étant normal, comme allant de soi. Tous s'étonnent que l'on puisse remettre en question le fait de consommer de la viande à l'ordinaire si on en a les moyens. Quels arguments sous-tendent ce jugement ? Quelles bonnes raisons ont les consommateurs d'adopter la pratique de consommer de la viande lors des repas ordinaires, dès qu'ils en ont la possibilité matérielle ? Pour le savoir, nous les avons interrogés sur le sens qu'ils donnent à cette action, sur ce que « manger de la viande » veut dire pour eux (paragraphe I). Au paragraphe (II), nous verrons que pour nos interlocuteurs, toutes les célébrations de la vie sociale impliquent la préparation et la consommation de viande, en quantités supérieures à l'ordinaire ; que pour la plupart de ceux qui en ont les moyens la célébration de l' *'aïd al-kabîr* implique l'achat et le sacrifice d'un petit ruminant. Nous poursuivrons notre investigation sociologique en nous demandant quels motifs ont ces personnes de se tenir à ces comportements qu'ils présentent comme relevant de la « *coutume* » ou de la « *tradition* ».

Dans les pages qui précèdent et dans celles qui suivent, notre réflexion porte sur la consommation de viande. Lorsque l'on interroge les consommateurs marocains sur la définition de ce dernier terme, on constate que la réponse n'a rien d'une évidence. En effet, d'une part, le mouton et le bœuf sont considérés sans réserves comme « viande » (*lahm*). Le caprin et le cheval eux sont vus comme des viandes mais ils

sont très dépréciés et au final peu consommés à Rabat⁶⁹. A l'inverse, le poulet (*djaï*) et le poisson (*hout*) bénéficient d'appréciations positives. Bien que s'en rapprochant sur les plans des usages et des qualités, les personnes interrogées disent toutefois qu'elles ne tiennent pas ces aliments pour de la viande. Pour mieux comprendre ces jugements, nous détaillerons, au paragraphe (III), les réseaux de motifs qui les sous-tendent. Enfin, nous nous attarderons particulièrement sur le statut particulier que les consommateurs confèrent à la viande d'ovin, parmi les autres produits carnés (IV).

I- Qu'est-ce que manger de la viande à l'ordinaire veut dire ?

1- C'est se faire plaisir.

Au début de nos entretiens, quand nous présentions le sujet de notre recherche, nous déclenchions souvent, chez nos interlocuteurs, des réactions d'enthousiasme. Celles-ci portaient sur leur inclination pour la saveur de cet aliment qu'ils avaient tendance à généraliser à l'ensemble de la population marocaine et à présenter comme un trait identitaire : « *Les Marocains adorent la viande.* »; « *Dans tout le royaume vous allez trouver que les gens aiment la viande.* »; « *Les marocains sont des carnivores* »; « *Les marocains sont attirés par la viande comme les abeilles sont attirées par le miel.* » et aussi « *les marocains ne peuvent pas se passer de viande* »... Au cours des entretiens, les consommateurs disent que c'est la saveur de la viande qui leur plaît mais aussi son fumet, l'odeur qui se dégage de la marmite en train de mijoter ou du grille. Car c'est bien la flaveur de la chair cuite qui est appréciée. La viande n'est jamais consommée crue au Maroc. L'idée même d'une telle pratique soulève des réactions de dégoût chez nos informateurs (voir Chapitre 2). Ce sont surtout les grillades, les méchouis ou encore les tajines de fête (qui ne contiennent pas de légumes) qui sont présentés comme permettant de savourer, de déguster pleinement la viande. Dans le tajine ordinaire, c'est sa fonction condimentaire qui est soulignée : « *La viande donne du goût à la sauce et aux légumes.* » Sur le plan gustatif, les plats de légumes sans viande sont dénigrés tant par ceux qui ne les consomment pas que par ceux pour qui ils constituent l'ordinaire : « *Un douaz c'est un plat qui n'est pas relevé du tout* » ; « *C'est fade, ça n'a pas de goût* »; « *Un douaz sans viande ce n'est pas bon. Ce n'est pas bon du tout.* »; « *Il*

⁶⁹ En France aussi la chair de caprin a un statut ambigu : elle n'est pas commercialisée par les bouchers mais par les volaillers.

faut le goût. Il faut le bon goût de la viande. »... Les consommateurs qui déclarent la plus faible consommation de cet aliment⁷⁰ expliquent que, si la présence de la petite portion de viande dans le plat commun constitue une amélioration par rapport à leur ordinaire, c'est justement parce qu'elle donne de la saveur au plat (à la sauce et aux légumes) : « C'est la présence de la viande dans le plat qui est importante. Parce qu'elle donne du goût. Voilà, c'est ça. C'est plus le goût de la viande qui est important. »; « Rien que le goût dans la sauce ça joue. Si on n'a que ça, c'est déjà pas mal. On est déjà content parce qu'il y a le goût de la viande dans la sauce.»

Les jugements selon lesquels la viande est « *le meilleur des aliments* », « *le plus délicieux* », « *l'aliment préféré* »... sont largement répandus au Maroc. Fischler (1993, p.119) rappelle que le goût pour la saveur de la viande est tellement répandu parmi les différentes populations humaines que des chercheurs avancent que l'homme pourrait avoir un attrait inné pour cet aliment (comme pour le goût sucré). Les avantages nutritionnels que présente cet aliment expliqueraient qu'à l'échelle de l'histoire de l'humanité, les organismes porteurs de cette préférence auraient connu un meilleur succès reproductif. Le sociologue souligne toutefois que cette hypothèse se heurte au fait que les protéines n'ont pas une saveur spécifique, de sorte que l'on ne voit pas comment les êtres humains pourraient les identifier. Une autre hypothèse fait de la graisse, qui est le vecteur privilégié des saveurs, le marqueur organoleptique de la présence de protéines animales, les deux éléments étant presque toujours associés dans les viandes. Ces développements, dans l'état actuel des connaissances, restent des hypothèses. Pour notre part, nous essaierons de montrer que les consommateurs marocains ont de bonnes raisons d'adhérer au jugement collectif qui fait de la viande « *le plus savoureux des aliments* ». L'une de ces raisons est mise en avant par les consommateurs, lors des entretiens. Elle est relative au fait que la consommation de cet aliment est associée aux événements festifs. Ils parlent surtout de la fête du sacrifice et des mariages qui sont de grandes occasions de réjouissances et qui donnent lieu à une consommation intense de viande : « *Depuis notre enfance, on voit que la viande se mange lors des fêtes.* »; « *On a grandi avec cette idée que la viande c'est un plat de fête.* » ; « *Quand on se préparait pour aller à un mariage, il y avait toujours un de mes frères pour dire : « Ce*

⁷⁰ Hu, Kh, Ka, Fa, Za, Ze : Rappelons que, dans ces familles, les portions préparées sont petites par rapport au nombre important de convives : de l'ordre de un quart de kilogramme pour quatre à neuf personnes.

soir ça va être un festin! » Ca voulait dire : « On va manger de la viande! Que de la viande ! » »... Nous serons amené à revenir sur ce point.

2- C'est se nourrir.

Dans toutes les cultures, les êtres humains se représentent les effets de leur nourriture sur leur corps et leur santé. Chez nos interlocuteurs, la consommation de viande est associée aux idées de satiété, de bien-être, d'entretien d'un bon état de santé, voire de développement de la force et de la vigueur physiques. A ce sujet, les déclarations de nos interlocuteurs sont souvent lapidaires : *« Je sais que c'est bien pour la santé d'en manger »* ou encore *« la viande donne des forces »*. Et ces points de vue sont présentés comme appartenant au sens commun : *« On dit ça »*; *« C'est ce qu'on dit »*... Dans de nombreuses campagnes, mais pas dans toutes, la viande est citée parmi les *aliments fondamentaux* ou encore de *force* (R.S.R.). En fait, il semble que ces conceptions existent de longue date, au Maghreb. Lacoste-Dujardin (1970, p.253) les relève dans des contes kabyles et Bolens (1990, p.72) dans des traités culinaires arabo-andalous du 13^{ème} siècle. Ces croyances sont attestées dans de nombreux contextes culturels (Fiddes, 1991, pp.12-13) et notamment en Europe : *« La viande dans les sociétés occidentales est et reste l'aliment vital par excellence celui qui, dans l'opinion communément partagée donne la force physique. »* (Méchin,1992, p.9) Des sociologues ont émis l'hypothèse que cette représentation est intimement liée au principe d'incorporation et à la spécificité de la viande qui est issue d'un être vivant, animé et fait, comme l'Homme, de chair et de sang (Fischler, 1993, p.169) : *« Ce qui plaît au plus haut point, c'est l'idée que, par la force du sang et de la substance animale, on gagne en santé et en virilité. »* (Bolens, 1990, p.72) Quelques consommateurs font référence à la viande en tant que source de protéines (*« La viande c'est des protéines »*...). Le plus souvent, ils ne peuvent pas préciser la fonction de ce nutriment dans l'organisme (*« Je ne sais pas, on dit que c'est bien d'en manger un peu »*...).

La viande est aussi porteuse d'une ambivalence. Ainsi, un éleveur retraité des environs de Azrou, déclare : *« Je ne mange pas de la viande pour être fort. Je la mange pour montrer ma force. »* Un consommateur citadin (Casablanca) se rappelle que durant son adolescence, lors des réceptions, il existait une forme de jeu ou de compétition entre lui et ses cousins de la campagne (Doukkala) pour savoir qui allait

consommer la plus grande quantité de viande et prouver ainsi sa supériorité physique. Dans le même ordre d'idée, nous relevons que plusieurs consommateurs masculins sont fiers de faire état de leur capacité à ingurgiter une grande quantité de viande : l'un, à Azrou, dit qu'il a mangé près d'une demi-carasse de mouton en méchoui, lors du mariage de sa fille; un autre qui habite Rabat mais qui est originaire de Khénifra affirme qu'il mange aisément « *un kilogramme* » de rumsteck sous forme de brochettes; un autre qui est éleveur dans le Moyen-Atlas parle de son oncle paternel qui était si fort qu'il mangeait un agneau par jour (*sic*)... A l'inverse, l'incapacité à faire bombance renvoie au vieillissement, à la maladie et à l'affaiblissement général de l'individu. C'est ce qui transparaît dans le discours d'un homme quinquagénaire qui habite Rabat : « *Maintenant avec l'âge, vous savez, les quantités que je consomme ont diminué. Mais avant! Avant! De la viande, je pouvais en manger à chaque repas! Je mangeais des côtelettes, des brochettes, des tajines!* » A l'appui de ces assertions, nos interlocuteurs font parfois référence à des connaissances médicales relatives aux maladies que peut engendrer l'excès de consommation de viande (hyperurémie) et, à travers elle, de graisse animale (hypercholestérolémie). En France aussi, une enquête menée auprès de consommateurs (Poulain, 2001, p.125) montre que si 45% d'entre eux considèrent la viande comme étant un aliment « bon pour la santé », 39% jugent qu'il s'agit d'un « aliment à limiter » notamment à cause des graisses qu'il contient⁷¹.

Quant à la croyance décelée chez les consommateurs marocains, qui fait de la viande un aliment qui nécessite vitalité, virilité et force pour être toléré par le mangeur, elle peut être rapprochée de la croyance qui, dans notre pays, fait de la consommation et de la capacité « à tenir » les boissons alcoolisées, un signe de virilité. Corbeau (1996, p.189), à la suite d'enquêtes menées auprès de consommateurs de vin, montre que cette boisson est vue, en France, comme apportant de l'énergie au buveur, celle-là pouvant être restituée sous une forme ou une autre. Mais, dans le même temps, l'énergie du vin « *brûle* » le corps. Boire devient alors un moyen de mesurer sa propre résistance. On peut faire l'hypothèse que l'attitude des consommateurs à l'égard de la viande résulte de l'argumentation, selon laquelle le mangeur doit être en mesure de tolérer le trop plein d'énergie vitale procuré par l'incorporation de grandes quantités de viande.

⁷¹ Nous abordons de façon détaillée le rapport des consommateurs interrogés à la graisse animale au chapitre 4.

A la croyance qui fait de la viande un aliment viril est associée celle, plus répandue encore, selon laquelle les femmes ont un goût moins prononcé pour celle-ci que les hommes. Dans nos entretiens, neuf interlocutrices sur vingt-huit déclarent qu'elles peuvent s'accommoder de l'absence de cet aliment lors des repas : « *Je peux m'en passer, mon mari non* »; « *Je n'aime pas trop la viande mais je suis obligée de la préparer pour nourrir la famille* »; « *Ca ne me dérange pas de ne pas en manger. Mais si je n'en achète pas, je sais que mon mari ne va pas être content* »,... Cette prise de distance avec la viande, nos interlocutrices l'expliquent de deux façons. D'une part, elle est interprétée d'un point de vue pratique : il serait plus simple et moins coûteux en effort de préparer un repas sans viande qu'un tajine ordinaire. A titre d'exemple, une jeune femme de Rabat dit : « *Comme ce sont les femmes qui préparent à manger, ça les arrange de préparer quelque chose de simple et de rapide. Les tajines ça demande beaucoup de temps de préparation. C'est pour ça qu'elles disent qu'elles peuvent se satisfaire de peu. Parce que ça les arrange. Alors que les hommes, pour eux c'est facile, ils n'ont qu'à mettre les pieds sous la table. Et, en plus si tu prépares quelque chose qui ne leur plaît pas, ils râlent!* » L'autre explication est relative à une disposition incorporée par les personnes de sexe féminin, à une forme de modération qui serait liée à la nécessité de se soumettre à la domination et à la prévalence masculine. Les observateurs de la condition féminine au sein des sociétés maghrébines (Tillion, 1982 ; Lacoste-Dujardin, 1985; Bourdieu, 1998) ont montré que l'éducation engage les femmes, depuis leur plus jeune âge, à la discrétion, à la résignation, au renoncement devant leur père, leurs frères puis leur mari et qu'elle les prépare au dévouement, socialement valorisé, de la bonne épouse et mère de famille. Cette éducation les prédisposerait à la sobriété et à l'effacement au profit de l'autre sexe, dans tous les domaines de la vie. C'est cette idée qu'exprime une informatrice : « *Les femmes disent qu'elles peuvent se passer de viande parce qu'elles sont habituées à se contenter de peu. Pas les hommes.* » A l'appui de cette opinion, des consommateurs et les cuisinières spécialisées nous rapportent que dans les grandes réceptions, comme les fêtes de mariage, lorsque le nombre important d'invités nécessite que l'on organise plusieurs services successifs, ce sont généralement les femmes qui sont servies en second. Les plats qu'on leur sert sont, en partie, constitués avec les morceaux de viande qui restent des plats du premier service. Au final, l'attitude des femmes à l'égard de la viande oscillerait entre une tendance à la limitation de leurs propres besoins, qui est valorisée socialement, et un choix actif (rationnel en finalité) relatif à des considérations pratiques (passer moins de temps à cuisiner) et résultant d'une

autonomie et d'une liberté intérieure. Pour notre part, nous faisons aussi l'hypothèse (que nous développerons plus loin) que la valeur d'*aliment viril* conférée à la viande provient du fait qu'historiquement, la commensalité autour de cet aliment est masculine, au Maroc.

3- Ne pas manger de viande, c'est être pauvre.

Nos dix informateurs de Rabat qui ne consomment pas ou alors très peu de viande parlent de leur situation avec beaucoup de gêne et tentent parfois de l'occulter, comme en témoignent les deux anecdotes suivantes. La femme de ménage d'une de nos informatrices avait déclaré qu'elle consommait régulièrement (plusieurs fois par semaine) de la viande rouge. Or quelques jours plus tard, l'employeuse de cette femme nous rapporta que celle-ci lui avait fait part de l'état de dénuement dans lequel elle se trouvait depuis plusieurs mois. Elle avait précisé qu'elle ne pouvait acheter que quelques œufs pour nourrir ses deux garçons. Une autre fois, deux habitantes de l'*ancienne médina* (Ze, Ra) déclaraient n'avoir pas consommé de viande depuis la fête du sacrifice (soit depuis cinq mois). A ce moment de la discussion, l'une des femmes murmure quelques mots dont je ne perçois que « *hchouma* » (honte). Aussitôt, son fils qui est assis à son côté, relève à haute voix : « *Non, il n'y a pas de honte. C'est comme ça. C'est comme ça. Il faut dire la vérité. Il y a pas de honte* ». Ces deux exemples, montrent combien le sujet de la consommation de viande peut être délicat à aborder, dans ce contexte. Pour le comprendre, il faut d'abord noter qu'au Maroc, le souci de ne pas donner une image négative de soi-même et notamment de ne pas donner l'image d'être dans le besoin est un moteur important du comportement des individus. De ce point de vue, l'alimentation qui est (en principe) un secteur de consommation peu ostensible pourrait être moins problématique que la possession de biens exposés aux regards extérieurs. C'est ainsi qu'un proverbe bien connu dit que « *tu peux te présenter devant ton ennemi, le ventre vide, mais pas en loques.* » La consommation de viande y fait exception et pas seulement lorsque l'on est amené à en parler avec un étranger. Nos interlocuteurs d'*ancienne* et de *nouvelle médina* expliquent que la fréquence avec laquelle on se rend chez le boucher du quartier, les quantités que l'on y acquiert sont autant de signes interprétés par le voisinage pour évaluer la

situation économique d'une famille⁷². Un jeune homme dit qu'il avait l'habitude, lorsqu'il était chargé par son père d'acheter pour cinq dirhams de viande, d'attendre au coin de la rue jusqu'à ce qu'il n'y ait aucun client devant la boutique du boucher car il avait honte de son petit achat.

Les personnes qui vivent cette situation disent que l'absence de viande provoque chez eux, au moment du repas, le sentiment de pauvreté : « *Un repas sans viande c'est un signe de pauvreté. Ça te rappelle ta pauvreté au moment où tu passes à table.* »; « *La viande c'est un bien-être. Si elle n'est pas là, c'est que le niveau commence à baisser.* »... A l'inverse, la présence de viande transforme l'appréciation du repas mais aussi l'ambiance familiale : « *Et quand on pouvait avoir de la viande tout de suite c'était plus gai, l'ambiance s'améliorait.* »; « *Quand il y avait de la viande, c'était presque un moment de fête* »... Et pourtant, même alors, les quantités préparées, sous forme d'un ragoût accompagné de légumes, sont faibles (un quart de kilogramme pour six à neuf personnes). Celles-ci sont malgré tout suffisantes pour occulter symboliquement le sentiment de précarité : « *Il y a le symbole. S'il y a de la viande ce n'est pas complètement la « dèche » (sic). C'est que la famille peut se permettre d'acheter la viande. Il y a ce symbole. Je ne dirais pas la décence mais pas complètement la « dèche » totale...* ». Nos interlocuteurs qui consomment régulièrement de la viande pensent qu'on ne peut expliquer le comportement des gens qui n'en mangent pas que par des raisons économiques : « *Si on ne mange pas de viande, c'est qu'on est pauvre.* »

Toutes les personnes qui font état de ces points de vue sont des citadins. Dans les campagnes, la situation est différente. Nous avons déjà dit (au chapitre 1) que la consommation moyenne de viande, par habitant, y est moindre qu'en ville. Celle-ci est marquée par une grande diversité des situations selon les régions. Par exemple, dans un petit village d'agriculteurs du Rif (Nord-Ouest), Robles (2001) observe qu'au sein des foyers, un seul repas est pris en commun, le soir. Il est à base de légumes, d'huile et de pain. Chez des éleveurs-paysans Aït Mizan du Haut-Atlas, ce sont le pain, la semoule, les bouillies de céréales accompagnées de beurre ou d'huile qui constituent l'ordinaire des familles (Hammoudi, 1988, p.66). Dans les deux

⁷² Chez les Nahuas du Mexique, l'accès à la viande, la manger plusieurs fois par semaine est signe de réussite sociale. Goloubinoff (1996, p.213) observe que : « *Cette marque de prestige est plus discrète que l'ostentation d'une belle maison ou d'appareils électro-ménagers mais elle n'échappe pas aux voisins moins chanceux.* »

contextes, la viande est consommée au maximum une fois par semaine le jour du marché hebdomadaire, dans les foyers les plus aisés. Chez des pasteurs de la région de Missour (Centre-Nord) qui vivent sous la tente, Kamil (1999, p.101) note que l'alimentation est marquée par une grande frugalité. On utilise le mot « *aataq* » pour signifier la prise d'un repas, ce qui veut aussi dire « *survivre* ». Le *jben* (fromage caillé) et le *lben* (petit lait) servis avec de la semoule d'orge ou de blé sont les mets habituels, pendant la période de lactation des brebis. Le reste de l'année, les éleveurs mangent des galettes ou de la bouillie de semoule assaisonnée de navets, d'oignons, parfois de fèves. La viande est achetée le jour du souk local. Parfois les éleveurs cotisent pour acheter un chevreau à l'un d'entre eux et se partager la viande. Dans l'Oriental, Oussaïd (1984, p.17) qui est originaire d'une famille de petits éleveurs vivant sous des huttes de branchages, décrit une situation encore plus précaire : « *La vie de la tribu était une lutte perpétuelle contre la faim.* » L'ordinaire y était constitué d'un maigre repas de navets cuits dans l'eau ou d'une bouillie de céréales très diluée, avec quelques traces de graisse (beurre ou huile). La viande était mangée, au plus, une fois par mois. En Haute-Chaouïa (Centre), région de céréaliculture et d'élevage, Benjelloun (1982, p.57) observe aussi que le repas principal est le déjeuner : 73% des repas sont à base de pain et de thé et 21% d'entre eux sont constitués de tajines ou de couscous dont 9% seulement comprennent de la viande; 80% des ménages consomment de la viande deux à quatre fois par semaine. L'examen des rapports de stages de ruralisme des étudiants de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II fait ressortir que les quantités de viande acquises par les ménages ruraux, sont très variables selon les villages, au sein de mêmes régions. Un peu partout, les foyers les plus aisés acquièrent entre deux et six kilogrammes de viande et les plus pauvres de un quart à un kilogramme, par achat, à une fréquence rarement supérieure à une fois par semaine. Ces foyers peuvent comprendre jusqu'à douze personnes.

L'autoconsommation des animaux d'élevage, par les éleveurs et les agriculteurs, en dehors des festivités est limitée car, autant que possible, les petits ruminants sont destinés à la commercialisation : « *On ne tue pas pour manger, on garde pour vendre sauf s'il y a des invités* » dit un éleveur de Ben Smim (Azrou). Khalil (1997, p.62-63) souligne que, dans la zone des Hauts-Plateaux de l'Oriental (région de grands élevages pastoraux), la consommation de viande est insignifiante (environ 32.000 têtes soit 1,7 kg/hab./an) par rapport aux expéditions d'animaux, vers les autres régions du Maroc (900.000 têtes). Quant aux bovins, absents des steppes, ils

sont utilisés, dans le Nord, pour leur force de travail et, ailleurs, pour la consommation familiale de lait. Les veaux, les taurillons, les génisses sont vendus sur les marchés aux bestiaux. L'autoconsommation de viande rouge, en dehors des moments de festivité, survient lors de l'abattage d'animaux blessés ou malades, avant qu'ils n'expirent (Mahdi, 1999, p.117; Kamil, 1999, p.99). L'absence de moyens de conservation (seuls 5% des ménages ruraux possèdent un réfrigérateur : Direction de la Statistique, 2002, p.136), constitue un autre frein à l'autoconsommation de viande. Les difficultés d'approvisionnement, l'absence de structures de distribution en dehors des marchés hebdomadaires et l'impossibilité de stocker et de conserver de la viande fraîche rendent la consommation de viande plus problématique qu'en ville. C'est ce qu'explique un éleveur de la région de Azrou : *« On ne peut pas manger de la viande chaque jour car les bouchers sont loin. Et on ne peut pas égorger des animaux parce que ça n'aurait pas de sens. A la ferme, on n'a pas l'électricité, pas de réfrigérateur donc on ne peut pas conserver la viande. On ne va pas égorger un agneau et manger toute la viande en une fois. Donc on mange de la viande quand on peut aller en acheter et c'est tout. Tout le monde fait comme nous. Les gens n'ont pas la possibilité de faire autrement. »* Ces difficultés, qui sont partagées par tous, et qui n'ont rien de très particulier en milieu rural, font que l'absence de viande au quotidien est moins associée au sentiment de pauvreté et n'est pas perçue comme un écart par rapport à ce qui est conçu comme la normalité en ville : à savoir consommer quotidiennement cet aliment. Dans la Commune rurale de Timahdite, où la vente de viande a lieu surtout le jour du marché hebdomadaire (des bouchers permanents sont installés, mais ils ne sont pas équipés de réfrigérateurs), un détaillant dit : *« Ici tout le monde sait qu'il mange de la viande une fois par semaine. Presque tout le monde mange la même chose que son voisin. Donc ce n'est pas gênant de dire qu'on n'a pas mangé de viande. »*

En revanche, à vingt kilomètres de Timahdite, à Azrou, qui est déjà une petite ville (où les habitants se considèrent comme des citoyens) où les bouchers abattent des animaux plusieurs fois par semaine pour être toujours approvisionnés en viande, nous relevons les mêmes points de vue qu'à Rabat : *« Les gens pour eux c'est un problème de dire qu'ils ne mangent pas de viande »* explique un jeune homme. Parmi nos interlocuteurs de Rabat, ceux qui sont d'origine rurale ou ceux dont les parents ont migré en ville parlent d'une évolution de la place et du statut de la viande, au sein de leurs familles. Par exemple, un jeune homme qui a grandi à Tagounit, dans le sud de la vallée du Drâa, décrit la consommation de viande, dans

sa famille, à cette époque de son enfance, comme étant au maximum hebdomadaire et liée à la tenue du souk (les bouchers permanents les plus proches étaient à Zagora à plus de soixante kilomètres par la route). Au moment de son adolescence, il a migré vers Marrakech où la situation de petit employé de son père permettait à sa famille d'accéder à une consommation de viande régulière, plusieurs fois par semaine. Ce fut alors le moment d'acquisition d'une nouvelle norme : « *Ca nous paraissait normal de manger de la viande presque chaque jour.* » Puis, quelques années plus tard, le décès du père de notre informateur plonge sa famille dans la précarité. La consommation de viande y devient à nouveau très occasionnelle mais cette fois le phénomène s'accompagne d'un sentiment de pauvreté : « *Le fait de ne pas manger de viande cela nous rappelait à chaque repas la précarité de notre situation.* » Une autre jeune femme qui est née à Rabat et dont le père a grandi à la campagne dit : « *Pour nous, avoir de la viande chaque jour c'est quelque chose de normal. On ne se pose pas la question de savoir pourquoi. Mais mon père qui a vécu à la campagne me dit que dans sa famille il n'en mangeait qu'une fois par semaine le jour du souk.* »

Pour comprendre les différents jugements de valeur formulés par les citadins et les ruraux, il faut rappeler que, sur les plans alimentaire et culinaire, la scission entre villes et campagnes s'inscrit dans la longue durée au Maroc⁷³. Depuis le 16^{ème} siècle au moins, il est avéré que l'histoire locale est marquée par la pénurie en particulier dans les zones rurales. Jusqu'au début du 20^{ème} siècle, la fréquence des calamités (famines et épidémies) et leur violence est frappante. En gros, chaque génération est frappée au moins une fois durement et certaines générations plusieurs fois. Les années de suffisance sans même parler d'abondance dans toute l'étendue du Maroc paraissent exceptionnelles. Les effets de la famine semblent encore plus dévastateurs que les épidémies. Lorsqu'elle touche les campagnes, certains groupes isolés qui ne peuvent être secourus sont quasiment exterminés. Dans ce contexte général, nous l'avons déjà dit (chapitre 2), l'alimentation des citadins est plus variée et plus riche que celle des campagnards. Les quantités de viande consommées y sont plus importantes. C'est donc à juste titre que les grandes villes sont considérées comme des lieux où le niveau de vie est plus élevé⁷⁴. Ibn Khaldun (1997, p.572-573) écrit au 14^{ème} siècle que : « *Toute cité plus peuplée qu'une autre*

⁷³ Les développements qui suivent sont tirés de Rosenberger (1999, 2001) et de Michel (1993).

⁷⁴ Lacoste-Dujardin (1970, p.252) relève que, dans les contes kabyles, la nourriture citadine est toujours caractérisée par l'abondance de viande.

la surpasse aussi en profit et en luxe. Plus elle a d'habitants et plus elle est prospère (...) La condition des pauvres et des mendiants illustre bien ce fait. Un mendiant de Fès vaut mieux qu'un mendiant de Tlemcen ou d'Oran. J'ai vu les mendiants de Fès (...) mendier des denrées de luxe, de la viande, du beurre, des plats cuisinés, des habits ou des vases. A Tlemcen ou à Oran, celui qui s'y risquerait serait remis à sa place, on le secouerait vertement et on le ferait déguerpir. »

L'important mouvement d'exode rural qu'a connu le Maroc au cours de son histoire récente a été principalement alimenté par des crises démographico-économiques et alimentaires. Les populations concernées étaient mues par l'espoir de trouver en ville des conditions de vie meilleures (Troin, 1985, p.164-165). Mohamad Choukri (1980, p.11-12) dont la famille a quitté le Rif pour s'installer à Tanger, décrit cette situation dans son roman autobiographique *Le pain nu* : « *Ma mère me disait, pour me calmer : Tais-toi. Nous émigrerons à Tanger. Là-bas le pain est en abondance. Tu verras, tu ne pleureras plus pour avoir du pain. A Tanger les gens mangent à leur faim.* » Navez-Bouchanine (1997, p.264) a souligné que l'urbanité, chez les populations néo-citadines marocaines, émerge comme un modèle global qui constituerait une référence et un droit pour tous : « *Vivre en ville, c'est avant tout vivre dans un espace aménagé et équipé physiquement (voiries, assainissement, éclairage, espaces verts ou publics,...). C'est ensuite vivre dans un tissu où l'accès à un certain nombre d'équipements collectifs offrant des services de qualité est garanti. C'est disposer, dans une proximité relative, d'un ensemble d'équipements et de services commerciaux.* » Vivre en ville c'est, objectivement, vivre dans un milieu où les structures de distribution rendent possible, chaque jour, l'approvisionnement en viande. C'est pourquoi la plupart des citadins adhèrent à l'argument selon lequel : « *Si quelqu'un ne mange pas de viande, c'est qu'il n'a pas les moyens d'en acheter* » Sur le plan subjectif, pour la plupart des néo-citadins interrogés, vivre en ville, c'est vivre dans un endroit où l'amélioration du niveau de vie escompté et aussi, à ce titre, le passage du statut de rural à celui de citadin, passent par l'intégration de la viande à l'alimentation ordinaire.

II- Qu'est-ce que manger de la viande lors de fêtes veut dire ?

1- Festivités et consommation de viande

Au Maroc (comme en France et dans de nombreuses autres sociétés), les célébrations liées aux moments solennels de la vie, donnent lieu à l'organisation de repas collectifs. Les principaux événements célébrés y sont les mariages, les naissances, la dation du nom (sept jours après la naissance), les circoncisions, les funérailles et les retours du pèlerinage à la Mecque. Au cours de ces festivités, la consommation de viande tient une place centrale. Partout, à l'occasion des grandes réceptions, on sert plusieurs plats à base de viande uniquement (les légumes n'ont pas leur place dans les repas de fête). A Rabat, dans les mariages, le menu le plus répandu comprend un plat de poulets rôtis (*djaj mohammar*) suivi d'un tajine de viande rouge. La pastilla *bastella* (feuilles de brik superposées et farcies de viande de poulet et d'amandes hachées ou encore, depuis les années 1990, de poisson, de crevettes et de vermicelles) servie en entrée et suivie de méchoui constitue le menu le plus fastueux. Parfois, on y adjoint un troisième plat : un tajine aux pruneaux ou aux amandes grillées, raisins secs et œufs durs (*tajin tfaya*). Les repas de fêtes sont caractérisés par une multiplication des plats à base de viande mais aussi par une augmentation (par rapport à l'ordinaire) des portions préparées. Partout où nous avons enquêté, les consommateurs, les bouchers, les cuisinières spécialisées dans l'organisation de repas de fête (*tabakhat*) déclarent que les tajines servis contiennent généralement de deux à trois kilogrammes de viande rouge par table de dix convives. A Rabat et à Azrou, on présente deux à quatre poulets *mohammar* par table, selon le faste de la fête. Le méchoui est le plat le plus riche en viande puisqu'on sert une demi-carasse ou une carcasse entière d'environ dix à douze kilogrammes pour dix personnes.

Au Maroc, la préparation de viande n'est pas seulement requise à l'occasion des repas de célébrations mais aussi lors de la réception d'hôtes à l'improviste. Benkheira (1999, p.90) constate qu'à l'échelle du Maghreb : « *Les jours ordinaires, on peut s'abstenir de manger de la viande, mais pas les jours exceptionnels; et recevoir un hôte est aussi exceptionnel qu'une fête.* » Nos interlocuteurs expliquent que les familles qui reçoivent des visiteurs au moment d'un repas ne doivent pas déroger à cette règle, si elles en ont les moyens. C'est pourquoi, lorsque les arrivants

sont attentionnés et qu'ils savent qu'ils vont mettre leurs hôtes dans l'embarras, ils apportent avec eux la viande qui sera consommée. En cas d'arrivée imprévue, au moment du repas, si la quantité de viande que la maîtresse de maison a prévu de servir paraît insuffisante, elle complète le tajine avec des brochettes de viande hachée. Si des visiteurs se présentent alors qu'il n'était pas prévu de consommer de la viande (ce qui est souvent le cas le soir), les hôtes s'efforcent de trouver une solution de secours : « *On envoie un enfant acheter de la viande hachée en catastrophe.* »; « *Mon père courait chez les voisins pour essayer de leur acheter un coq* »... En ville, la *kefta* (viande hachée) joue un rôle important dans le cas de l'arrivée de convives à l'improviste : « *La kefta, c'est le sauveur* » disent les femmes. Elle permet la préparation d'un tajine à cuisson rapide, constitué de boulettes de viande. Dans les campagnes, le sacrifice d'un poulet de basse-cour permet de faire face à une situation d'urgence. Dans la même situation, les éleveurs du Tadla et de la région de Khénifra disent qu'ils préfèrent égorger un chevreau. Dans la région de Azrou, les éleveurs interrogés précisent qu'il faut que la visite intervienne tardivement dans la soirée ou que l'homme soit absent du foyer pour que l'abattage d'un petit ruminant (chevreau ou agneau) ne soit pas effectué.

Les circonstances au cours desquelles la consommation de viande est considérée comme obligatoire (les célébrations religieuses et familiales, la réception de visiteurs) ont une dimension agrégative évidente. A ce titre, dans les différentes régions où nous avons enquêté, les mariages sont les célébrations qui rassemblent le plus de convives. Ces festivités sont l'occasion de rassembler les relations respectives des deux époux : y sont conviés les membres des familles élargies des mariés (oncles, tantes, cousins et leurs conjoints), les amis et relations de travail ou de service, les voisins, voire tous les habitants du quartier. Dans les campagnes, sont aussi conviés d'office les membres de la communauté de vie quotidienne (village, campement...) et les représentants des communautés de coopération (groupement de villages ou de communautés de pasteurs qui exploitent des ressources naturelles communes : parcours, eau...). Quant à l'hospitalité, elle a aussi une fonction agrégative évidente. Nous avons déjà dit au chapitre 2 qu'en arabe ce terme se dit *diyafa* et qu'il est bâti sur la racine qui sert à signifier « ajouter, joindre, compléter ». Les historiens (Berque, 1998; Brignon et al., 1968; Rosenberger, 2001) ont montré comment, du Moyen-Age à l'époque moderne, les puissants (sultans, confréries religieuses...) ont manié l'hospitalité afin de s'attacher de vastes clientèles. Afin de comprendre pourquoi la consommation de viande tient une place si centrale dans ces

circonstances, qui sanctionnent l'établissement ou l'entretien des relations sociales, nous avons questionné nos interlocuteurs sur le sens qu'ils donnent à l'acte qui consiste à consommer de la viande dans ces situations.

2- Cela fait partie de la tradition

Les consommateurs rattachent souvent, de manière spontanée, l'acte qui consiste à servir de la viande à des invités, à des hôtes en général, à la tradition ou à la coutume : « *C'est notre coutume* » ; « *Cela fait partie de notre tradition* »... A ce titre, les témoignages de voyageurs et d'observateurs du Maroc pré-colonial montrent que les fêtes et la meilleure hospitalité y étaient toujours accompagnées de festins, dont la différence majeure par rapport aux repas ordinaires concernait surtout la consommation d'une grande quantité de viande (Michel, 1993, p.93 ; Rosenberger, 1999, p.307-308). C'est au sein des communautés de pasteurs et de paysans-éleveurs, qui ont dominé démographiquement, au Maroc, pendant des millénaires et jusqu'au début du 20^{ème} siècle, que la consommation de viande prenait toute sa dimension sociale ou agrégative.

En premier lieu, il est une évidence, qu'il est bon de rappeler malgré tout, c'est que l'on ne peut exploiter pleinement la polyvalence des animaux qu'en les maintenant en vie. A ce titre, les camelins et les bovins étaient préservés au maximum pour leur force de portage ou de traction et la production de lait. Les ovins et les caprins dont les troupeaux étaient plus grands et qui fournissaient du lait, de la laine ou des poils, qui étaient vendus sur pied ou échangés contre d'autres produits, n'étaient pas, non plus, abattus pour la seule raison qu'on avait envie de viande⁷⁵. A l'inverse, il fallait une occasion spéciale pour mettre à mort un petit ruminant (Boukhobza, 1982, p.80)⁷⁶ : sacrifice de l'*aïd al-kabîr*, sacrifices saisonniers (récoltes, ouverture des parcours d'estive...) et *mousse*m, fêtes annuelles des marabouts (Dermenghem, 1954). Les autres occasions étaient liées à la célébration des moments solennels de la vie : dation du nom (septième jour après la naissance), circoncision, mariage

⁷⁵ Contrairement au cochon, par exemple, dont Méchin (1992) montre qu'il constituait, pour les populations rurales lorraines jusqu'au milieu du siècle précédent, la réserve de viande dont on pouvait planifier la consommation sur un cycle annuel, aucun animal de troupeau dans les communautés pastorales n'avait un statut exclusivement gastronomique. Aucun n'était, comme le cochon, bon à penser uniquement comme viande sur pieds.

⁷⁶ Evans-Pritchard (1994, p.45) et Lassibile (1999, p.259) font la même observation à propos des pasteurs Nuers et Peuls.

(Doutté, 1909, p. 488). Enfin, une occasion plus ou moins fréquente de consommer de la viande survenait lorsqu'un animal était victime d'un accident ou d'une maladie. On s'empressait alors de l'égorger avant qu'il n'expire, afin d'en rendre la chair licite.

La mise à mort d'un animal, chez les pasteurs, n'était donc jamais déterminée par le seul désir de manger sa viande, sauf s'il était sur le point d'expirer. Mais, quand un animal était égorgé, sa chair était toujours mangée et cet événement était toujours associé à l'idée de festin : « *Pour les nomades, les paysans, égorger signifie avant tout un bon repas, une fête où l'on mange de la viande* » écrit Germaine Tillion (1982, p.83). De façon générale, la consommation de viande était toujours un acte collectif : qu'il s'agisse d'un repas pris ensemble ou du partage de la chair de l'animal. En Kabylie, au début du 20^{ème} siècle, une coutume prohibait complètement l'égorgement clandestin d'une bête. Le fait de tuer en cachette constituait un délit prévu et puni, nommé *thaseglout* (Doutté, 1909, p.482). La viande ne devait pas être consommée en dehors de la communauté (Lacoste-Dujardins, 1970, p.251). Un informateur originaire d'un village de Chaouïa se rappelle que son père lui racontait que, dans son village, il était interdit de « *faire cuire de la viande* », en dehors du jour du souk (jour où tout le monde peut se procurer de la viande) sans prévenir les voisins. On peut penser, qu'un peu partout, le partage de la viande avait lieu au premier chef entre les différents membres de la communauté de vie quotidienne et qu'il constituait une occasion de témoigner de la solidarité et des liens qui unissaient les membres du groupe. C'est, en effet, qui ressort de témoignages de pasteurs d'aujourd'hui : « *Si on ne partage pas la viande avec les voisins c'en est fini de l'entraide* » dit, par exemple, un pasteur tunisien (Louis, 1979, p.256). Chez les éleveurs de Missour, Kamil (1999, p.112) observe que l'acte de partage qui suit la mise à mort d'un animal blessé ou malade (*ouzia*) exige que les personnes conviées soient proches ou manifestent l'intention de le devenir car l'acte instaure entre eux un engagement de solidarité⁷⁷. De nos jours encore, les sacrifices religieux individuels de l' *aïd al-kabîr* dans le Haut-Atlas et dans les montagnes rifaines (R.S.R. ; Hammoudi, 1988) et les sacrifices collectifs effectués lors des *moussem*, un peu partout, donnent lieu à des repas en commun : chacun y apporte une part de viande issue de sa victime personnelle ou alors on consomme une victime collective (R.S.R. ; Reysoo, 1991).

⁷⁷ Parfois cette entraide se manifeste immédiatement. Kamil à Missour (1999, p.112) et Mahdi dans le Haut-Atlas (1999, p.105) ont relevé qu'à l'occasion de la perte d'un dromadaire ou d'une vache, le dommage subi par l'éleveur était pris en charge économiquement et collectivement par les bénéficiaires du partage de la dépouille.

La consommation de viande revêtait un caractère agrégatif évident au sein des communautés de vie quotidienne (campements, villages...). Dans les régions steppiques, elle intervenait aussi directement dans l'établissement et l'entretien des liens sociaux qui sous-tendaient le bon déroulement de l'activité pastorale. La mobilité et l'élargissement des aires de parcours impliquaient la gestion de relations avec les groupes des régions d'accueil ou des zones traversées (Chiche, 1986, p.560). Boukhobza (1982, p.67) écrit que « *dans la mesure où l'activité pastorale ne pouvait se limiter ou être définitivement cantonnée dans une aire géographique bien déterminée, il y avait toujours des intérêts à défendre et des avantages réciproques à s'accorder ou à se refuser.* » Les éleveurs devaient se constituer un réseau de connaissances, d'amis ou d'alliés, le plus étendu possible afin d'élargir au maximum leur territoire potentiel de circulation; de la même façon, les personnes qui devaient quitter leurs terres d'origine et cherchaient refuge dans une autre communauté devaient s'y faire accepter (Chiche, 1986, p.275). Dans ce contexte, le sacrifice d'un animal de troupeau et la consommation de la victime en un repas communautaire intervenait pour obtenir la protection d'une famille ou d'un groupe, pour se soumettre à l'autorité tutélaire, pour demander l'autorisation de traverser ou de séjourner sur un parcours appartenant à des étrangers, pour sceller des pactes pastoraux ou des alliances militaires, ou même pour racheter le prix du sang (Chiche, 1993, p.39; Dermenghem, 1954, p.153, Jamous, 1981). La meilleure hospitalité qui comprenait le sacrifice d'un mouton était réservée aux alliés. On les conviait expressément aux repas de célébrations des événements familiaux (Maunier, 1998, p.75). Au final, c'est en raison de la fonction centrale des animaux de troupeau, dans la gestion des relations sociales que Boukhobza (1982, p.41) a écrit que : « *Tout se passe comme si le cheptel pour qui l'éleveur cherchait de l'eau et des pâturages n'était qu'un moyen au service des relations sociales.* » Un proverbe relevé par Kamil (1999, p.189), chez des éleveurs de Missour, met aussi en avant cette fonction sociale du bétail : « *Les brebis sont blanches et les soucis qu'elles nous amènent sont noirs. N'eût été son lait pendant l'été et son agneau pour l'invité, elle n'aurait pas valu d'être élevée.* »

Répetons que, dans ce contexte culturel, la commensalité était masculine (Benkheira, 1999, p.104). Les hommes seulement avaient droit au meilleur de l'hospitalité. Lors des célébrations, seuls les hommes, parfois uniquement les chefs de familles étaient invités car c'était par et entre les hommes que se tissaient les

liens entre les groupes : c'étaient eux qui décidaient des mariages, des alliances pastorales ou militaires... Témoignage du caractère masculin de la convivialité autour de la viande, dans la région de Azrou, aujourd'hui encore les mariages les plus fastueux comprennent un repas au cours duquel sont servis des carcasses d'agneaux méchouis. A celui-ci ne sont conviés que les hommes adultes représentants de leurs familles. En revanche, l'ensemble des invités (femmes et enfants compris) sont conviés à des repas comprenant des plats moins riches en viande (tajine, couscous, poulets rôtis...). Tout ceci expliquerait pourquoi aujourd'hui encore la viande est considérée, au Maroc, comme un aliment viril.

Ces différentes observations peuvent être mises en parallèle avec celles rassemblées par Godelier (1984, p.64-66) au sujet des sociétés pastorales d'Afrique de l'Est. Dans ces communautés, l'accumulation de vastes troupeaux (bovins, ovins, caprins) permet d'acquérir un statut social et du prestige. Les animaux sont associés aux rituels accompagnant les grandes étapes de la vie des éleveurs (naissance, mariage, mort...) et utilisés pour les échanges contre les produits agricoles et artisanaux avec les peuples sédentaires. Comme au Maghreb, la mise à mort des animaux et la consommation de leur viande prennent toujours une allure collective : le partage se faisant avec les autres unités qui composent le groupe et selon les réseaux d'obligations réciproques existant entre eux. Il les réactive et les renforce. L'anthropologue en conclut que dans ce contexte technique, économique et social, la mise à mort du bétail et sa consommation revêtent nécessairement un caractère social exceptionnel : *« Ce sont des actes et des moments de la vie sociale « chargés », voire surchargés, de « sens », et par là, en rapport « symbolique » avec l'ensemble de l'organisation sociale. »*. C'est pourquoi Godelier (*ibid.*) les qualifie de *faits sociaux « totaux »*. Il s'agit d'actes qui expriment et résument *« donc totalisent en un moment exceptionnel, en une configuration particulière de la vie sociale, les principes de l'organisation qui sous-tend ce mode de vie. »*

Au Maroc jusqu'au début du 20^{ème} siècle, la prédominance des pasteurs nomades ou semi-nomades ne s'est pas uniquement exercée sur le plan démographique mais aussi sur les plans économique, militaire et politique⁷⁸. Depuis Ibn Khaldun jusqu'à

⁷⁸ Au 11^{ème} siècle des tribus, venues du Sahara Occidental affirment leur autorité sur les plaines humides du Maroc central et créent une dynastie (Almoravide) qui règne sur un empire qui s'étend jusqu'en Espagne. Les dynasties qui lui succèdent sont aussi issues de communautés de pasteurs ou de caravaniers, venant du Haut Atlas (Almohades, 12^{ème} siècle), des steppes d'Algérie (Mérinides, 13^{ème} siècle), du Drâa (Saadiens, 16^{ème} siècle) ou encore du Tafilalt (Alaouites, 18^{ème} siècle).

Geertz les observateurs ont insisté sur le fait que le centre de gravité culturel d'avant le protectorat, ne se situe pas dans les villes mais dans les groupements de pasteurs qui les harcèlent et qui parfois les conquièrent : *« C'est des tribus qu'ont surgi les poussées formatrices de la civilisation islamique au Maroc, elles y ont marqué l'empreinte de leur mentalité, en dépit de toutes les sophistications hispano-arabes que certains lettrés religieux des villes, rompant avec les tendances locales parvinrent à introduire dans quelques coins privilégiés durant de brèves et chatoyantes périodes. »* (Geertz, 1992, p.93 ; voir aussi Tillion, 1982, p.195) Et Boukhobza (1982, p.347) écrit : *« C'est dire que le système des normes et des valeurs, échafaudées sous l'impulsion et la vigueur du phénomène nomade durant les siècles qui ont précédé la colonisation, constitue dans une très large mesure le soubassement de la culture traditionnelle en tant qu'art de vivre et de percevoir. »* On peut faire l'hypothèse que la pratique qui consiste à servir et à consommer de la viande lors de la réception d'hôtes et de la célébration des événements solennels de la vie sociale constitue aussi un héritage des communautés de pasteurs qui ont prédominé au Maroc, sur la longue durée. Nos interlocuteurs auraient donc de bonnes raisons de considérer cet acte comme relevant de la tradition. Encore faut-il se demander : quelles bonnes raisons, ils peuvent avoir de s'y conformer et de le reconduire sans le remettre en question ?

3- Il faut donner de la viande aux invités

Quand on incite les consommateurs à pousser plus loin leurs explications, on constate tout d'abord que l'action, qui consiste à servir de la viande lors de réceptions, est conçue comme un don par la plupart d'entre-eux : *« Il faut donner de la viande à manger aux invités. »*; *« Si tu reçois des invités, tu dois leur donner de la viande. »*... Elle est même présentée comme une forme de rétribution pour la visite rendue : *« Tu leur donnes de la viande pour les remercier d'être venus te voir. »*; *« Quand des gens te rendent visite, tu dois leur montrer que tu es content de les voir. C'est pour ça que tu leur donnes ce qu'il y a de meilleur. »*... Le sens de don, voir de contre-don (en rétribution de la visite rendue), qui est attaché à la préparation de viande pour des invités ou des visiteurs, apparaît encore plus clairement chez trois interlocutrices qui disent vouloir agir différemment (elles habitent des quartiers résidentiels et déclarent des revenus élevés, supérieurs à 20.000 DH/mois). La première dit : *« Si on reçoit des amis ce n'est pas pour leur donner à manger mais*

c'est pour passer un bon moment avec eux.» Une autre relate que pour son mariage, elle a voulu organiser une fête sans repas, avec des orchestres et ne servir que des pâtisseries, des petits fours salés et des boissons. Sa mère s'y serait opposée en disant : « Lorsque tes oncles ont marié leurs filles, ils nous ont donné à manger donc nous aussi ont doit leur donner à manger pour ton mariage. » Enfin, une troisième qui a donné une telle fête sans repas de viande, pour son mariage, dit avoir été critiquée par le frère aîné de sa mère : « Il m'a dit : Tu crois que les gens sont venus à ton mariage pour manger des gâteaux ! »

Nos interlocuteurs évoquent aussi le fait que la nature du repas offert est fonction des hôtes reçus, des liens qui les unissent à ces derniers ou qu'ils souhaitent établir avec eux. Par exemple, nos interlocuteurs disent qu'ils font plus d'efforts (évalués en quantités et en catégories de viandes préparées) pour une relation familiale qu'ils reçoivent occasionnellement et qui vient de loin ou pour une personne ayant rendu un service que pour un familier qui est invité plus fréquemment. Un inconnu de passage sera moins bien traité qu'un individu que l'on reverra directement, même occasionnellement ou qui sera en relation avec de la famille... : « Si nous recevons des amis qui viennent souvent nous voir, on fera quelque chose de plus simple. Mais si c'est de la famille qui vient nous voir une fois par an alors là il faut préparer ce qu'il y a de mieux. »... Benkheira (1999, p.99) a raison d'écrire que : « Le repas offert constitue à lui seul un discours qui doit tenir compte de plusieurs dimensions : le statut de celui qui est reçu mais aussi de celui qui reçoit; le contexte; la relation qui lie les deux parties; le but recherché par celui qui reçoit. » L'historique des invitations entre ceux qui reçoivent et ceux qui sont reçus a aussi son importance. Les personnes interrogées disent qu'elles peuvent tenir compte de la façon dont elles ont été reçues auparavant par leurs hôtes. Et à ce titre, nous avons relevé que la mémoire des plats, des quantités servies, chez les uns et les autres est entretenue, par des discussions et des remémorations, au sein des familles : « Ma mère se rappelle de chaque invitation. Elle peut te dire avec précision ce que untel ou untel a préparé quand il l'a invitée ou ce qui a été servi dans les mariages où elle a été. »

Depuis les travaux fondateurs de Marcel Mauss sur le « don » nous savons que cette institution crée du lien social en raison du fait qu'elle attache le donataire au donateur. Le premier en acceptant le don se place, sur le plan subjectif, dans une position d'infériorité qui l'oblige à rendre d'une manière ou d'une autre (Mauss, 1997, p.153). C'est sur la base de ces hypothèses qu'au début du 20^{ème} siècle, Maunier

(1998, p.131) a avancé que si, en Afrique du Nord, l'hospitalité, les visites, les festivités avaient un pouvoir socialisant, si elles étaient une façon de s'allier c'est parce qu'elles n'étaient que des fictions d'actes gratuits et qu'elles appelaient un ou des contre-présents. Chelhod (1990, p.21) mobilise, lui aussi, cette théorie pour analyser l'institution de l'hospitalité chez les bédouins de la péninsule arabique. Il voit, dans l'alliance qui se crée entre l'hôte et son visiteur, l'effet du don alimentaire qu'elle suppose nécessairement et non celui de la commensalité. Ce n'est pas le fait de prendre le repas avec un autre qui serait à l'origine de l'alliance mais plutôt le fait de lui offrir à manger et de le placer ainsi dans la position du donataire qui ne peut s'acquitter de sa dette que s'il rend les bontés dont il est l'objet⁷⁹. Le contre-don peut prendre la forme d'un repas (on doit « rendre l'invitation »). Mais il peut aussi revêtir d'autres formes, celle d'un service rendu, de la prière ou de l'appel aux bénédictions divines. Kamil (1999, p.290) qui a séjourné chez les Ouled Khawa, pasteurs de la région de Missour, relate qu'un jour, un éleveur qui insistait pour le recevoir tint à égorger, pour lui, un chevreau. Il expliqua, en ces termes, les motifs de son acte : *« Je ne pouvais faillir au devoir de t'accueillir chez moi. Si je te laisse partir c'est comme si je te chasse. Des nouveaux venus on n'espère que des bonnes prières en notre faveur. »* L'observateur conclut : *« J'avais compris qu'il fallait à la fin de la journée exprimer mes vœux de bonheur et de prospérité à la famille et aux troupeaux ce qui réconforta mon interlocuteur car ainsi j'avais saisi le sens de son message. »*⁸⁰

En adoptant le point de vue de la rationalité cognitive, on pourrait donc dire que le comportement type : « servir de la viande à des hôtes » est motivé au Maroc par l'adhésion aux croyances normatives selon lesquelles « il faut donner de la viande aux hôtes », que ce don vient en rétribution de la visite rendue, que la valeur du don est fonction de la nature des liens entre les individus et qu'il va engager les récipiendaires à rendre le bienfait. Il s'y adjoint la croyance selon laquelle la transgression de la règle peut entraîner une rupture des relations interpersonnelles : *« Les gens ne viendront plus te voir », « si tu reçois mal tes invités il ne reviendront plus te rendre visite », « si quelqu'un te traite mal, tu vas dire : Ca y est cette*

⁷⁹ C'est ainsi que dans des vers célèbres, le « poète – brigand » arabe, Shanfara (6^{ème} siècle), qui est fier de son indépendance explique qu'il préfère connaître la faim plutôt que de se sentir redevable envers quelque amphitryon : *« Je me repais de la poussière de la terre pour qu'aucun homme généreux n'ait à se prévaloir envers moi de sa bonté »* (Shanfara, 1985)

⁸⁰ La célébration de l'amphitryon par la poésie ou par le chant est une manière de témoigner de la reconnaissance et de se libérer à peu de frais qui a été utilisée par de nombreux poètes arabes (Boutros-Ghali, 1996, p.229).

personne, je ne la connais plus! »... A ce titre, offrir un repas sans viande équivaut à ne rien offrir.

4- Servir de la viande, c'est un signe de générosité.

Les consommateurs que nous avons interrogés n'inscrivent pas toujours leurs pratiques dans la seule perspective d'un donnant-donnant avec leurs invités ou leurs hôtes. Ils présentent aussi les invitations et les réceptions comme autant d'occasions de donner une image positive d'eux mêmes. Il s'agit plus précisément de faire la démonstration de la qualité de générosité : *« Il faut montrer sa générosité donc il faut donner ce que tu as de mieux ou de meilleur. C'est pour ça qu'il faut donner de la viande »* dit une jeune femme de Rabat. Les consommateurs de toutes les régions où nous avons enquêté dressent le même constat : *« Pour nous, servir la viande c'est un signe de générosité. »* Un jeune homme d'Azrou précise : *« C'est quelque chose de se faire voir. Comme quoi tu peux le faire. Si tu as une image dans ton village de quelqu'un d'hospitalier, de généreux, tu dois la garder et la soigner. »* Pendant longtemps, le fait de servir du couscous de blé a aussi été considéré comme une manifestation de la meilleure hospitalité et de générosité (Benkheira, 1999, p.99). C'est que sa préparation était longue et nécessitait l'utilisation de la meilleure farine. Depuis que sa production est manufacturée et que sa commercialisation s'est banalisée, la spécialité a perdu de sa valeur. D'autres aliments sont aujourd'hui associés à l'idée de prodigalité, il s'agit notamment des boissons gazeuses, des fruits servis en dessert (surtout pommes et bananes) ou encore des pâtisseries à base de pâte d'amande (dont le prix est aussi élevé que celui de la viande). Toutefois aucun ne possède la valeur symbolique de la viande.

L'évaluation du niveau de générosité de celui qui reçoit repose sur les quantités de viande qui sont servies. Mais, l'aspect général du plat (l'impression de profusion qui s'en dégage) peut l'emporter sur le poids effectivement préparé. Les plats de poulets sont évalués en fonction du nombre de pièces présentées plus qu'au poids. Un aviculteur qui vend sa production pour l'organisation de mariages explique : *« Les gens préfèrent préparer quatre poulets de un kilogramme plutôt que trois de un kilogramme et demi. Parce que les invités vont dire : Ah! C'est bien ils ont préparé quatre poulets! »* Ce sont les mêmes considérations que les consommateurs avancent pour expliquer la préférence pour les pièces de viande entières,

(carcasses, demi-carcasses, quart-avant, épaules) : « *Quand tu prépares une épaule entière, les gens voient que tu as acheté de la viande en quantité.* » Mais l'acte qui est le plus valorisé sur le plan de la démonstration de générosité reste, même chez les citadins, le sacrifice d'un mouton. Une jeune fille étudiante en France nous déclare : « *Un jour quand je rentrerai au Maroc, pour les vacances, j'aimerais égorger un mouton pour ma famille.* » A ce titre, les habitants des campagnes qui sont habituellement les cibles de critiques de la part des citadins pour leurs goûts frustes, sont à l'inverse valorisés pour leur sens de l'hospitalité, qui se concrétiserait par le sacrifice d'animaux lors de la réception d'invités. Quant aux néo-citadins et aux ruraux, rencontrés dans les environs de Azrou et Ouarzazate, ils critiquent les citadins de souche (*fassi* de Fès et *rbati*) pour leur parcimonie, notamment lors de la réception d'hôtes ; l'argument souvent entendu étant qu'ils préparent des plats d'une cuisine raffinée mais peu abondante, notamment en viande.

Il semble que chez les pasteurs, le sacrifice d'un ruminant a toujours été considéré comme le signe de la meilleure hospitalité. Un extrait de la *Geste hillalienne* (Saada, 1985, p.195)⁸¹ en témoigne:

« Aujourd'hui nous avons été les hôtes d'un tel (ce qui signifie qu'ils eurent du lait et des dattes à satiété). Un homme sage parmi les Banou Hilal se leva et dit : Cet homme n'est pas généreux. - Comment? Il nous a servis et a nourri nos bêtes, lesquelles étaient au nombre de cent, et nous avons consommé des dattes et du lait à satiété! - Cet homme n'est pas généreux et n'a rien dépensé pour vous; offrir des dattes, c'est chose aisée, et servir du lait est simple; que vous a-t-il prodigué? Le lait vient du pis de l'animal, brebis ou vache, tandis que s'il vous avait fait cuire des céréales, égorgé une bête, que les femmes fatiguées et inondées par la fumée, avaient transpiré et apporté de la nourriture chaude, alors là vous auriez pu dire : C'est vrai, c'est un homme généreux, mais quelques dattes et une gorgée de lait, cela n'est rien. »

La mise à mort de bestiaux pouvait, en effet, mettre en péril la capacité de production et de reproduction du groupe. Le fils d'un éleveur du Tadla rapporte que, pour la fête donnée à l'occasion de sa circoncision, son père avait égorgé beaucoup d'ovins et

⁸¹ Poème épique et oral tunisien, daté du 12^{ème} siècle, qui relate les tribulations au Maghreb, de bédouins partis d'Arabie.

qu'il manifestait l'intention d'en sacrifier encore pour des nouveaux venus, si bien que des proches étaient intervenus pour l'en dissuader : « *Les hommes du village ont dit : Il est fou ! Il va se ruiner ! Alors ils sont venus et ils lui ont interdit de sacrifier d'autres moutons.* » La littérature orale et classique maghrébine et arabe, en général, regorge d'histoires de ce type relatives à des hommes vertueux qui se sont ruinés par générosité⁸² (Boutros-Ghali, 1996; Rosenberger, 2001).

Pour comprendre ces comportements et ces jugements, il faut dire qu'au Maroc, le fait d'être considéré comme un bon hôte confère un statut valorisé qui rejaille sur toute la famille : « *Quand on devait avoir des invités ma mère nous disait : Il faut que je prépare quelque chose de bien. Il faut que je vous rougisse le visage [de fierté]* ». Ici comme dans d'autres pays méditerranéens « *l'hospitalité est directement proportionnelle à la centralité de l'honneur dans les rapports sociaux* » (Gotman, 2001, p.25). En arabe littéral, la racine *karama* sert à signifier à la fois les notions de noblesse, de générosité et d'honneur, ce qui montre à quel point ces trois notions sont intimement liées dans cet univers sémantique. Les maîtres mots, en matière d'hospitalité sont *dar kbira* (grande maison/famille) : « *La grande maison, c'est celle où l'on est toujours sûr d'être bien reçu dans le verbe et dans le geste* » dit une jeune femme de Rabat. A ce titre, le niveau de considération dont jouit une famille est indépendant de son niveau de richesse, le mérite étant mesuré à la hauteur des efforts réalisés. Ne pas faire à la mesure de ses propres possibilités (comme ne pas servir de viande à des hôtes alors qu'on en a les moyens) c'est s'exposer à la critique, notamment à passer pour un grippe-sous.

En revanche, la démonstration des qualités d'hospitalité et de générosité permet d'accroître le *capital symbolique* d'un individu ou d'une famille. Rappelons que cette notion est définie par Bourdieu (1994, pp.179-183; 1980, pp.191-192) comme étant n'importe quelle propriété - il peut s'agir d'une vertu (le courage, la piété religieuse, le sens de l'hospitalité ou la générosité), d'un bien matériel (vaste troupeau, argent...) ou culturel (diplôme, titre de noblesse...) ... - qui devient symboliquement efficiente

⁸² Thésiger (1990, p.84) rapporte l'anecdote suivante qui concerne des bédouins d'Arabie : « *Un vieillard arriva à notre camp. Il boitait, avait l'air extrêmement pauvre, même d'après les normes bédouines (...)* Les Rashid s'avancèrent pour le saluer : « *Bienvenue à toi, Bakhit. Longue vie, oncle. Sois le bienvenu – soit cent fois le bienvenu.* » Je m'étonnai de la chaleur de leur accueil (...) Bin Kabina me dit « *C'est un Baït Imani ; il est célèbre. (...) pour sa générosité* » (...) C'est sa générosité qui l'a ruiné. Jamais personne ne venait sous sa tente, mais il tuait ses chameaux pour pouvoir les offrir à manger à d'éventuels visiteurs. Dieu, quel homme généreux ! » Et je pus déceler une note d'envie dans l'intonation de mon compagnon. »

lorsqu'elle est perçue par des agents qui sont disposés à la reconnaître comme telle. Par exemple, au Maroc, une conduite vertueuse (piété religieuse, solidarité familiale, générosité et sens de l'hospitalité...) peut conférer du capital symbolique (à l'échelle d'un quartier, de la famille élargie, des collègues de travail...) qui apporte tout un réseau de relations mobilisables lorsque les circonstances le requièrent : possibilité d'accéder à des facilités et des services de tous ordres (obtention de papiers administratifs, règlements de litiges, accès à des services publics...) voire même à un soutien matériel en cas de besoins (maladies, perte d'emploi...).

Dans le système de valeurs traditionnel des communautés de pasteurs ou de paysans-éleveurs nord-africains, le capital symbolique procuré par une conduite généreuse attire aussi toute une série d'avantages et de bénéfices. Il détermine : le degré et la facilité d'appropriation d'une aire de parcours, la facilité à nouer des alliances ou encore l'importance de l'effort à dépenser lors de la mobilisation de la force de travail collective (récoltes, construction d'un bâtiment...). Plus le destinataire est considéré comme méritant, vertueux, généreux, plus on est disposé à lui faire don de son temps. L'homme qui déplaît est exclu de l'entraide (Boukhobza, 1982, p.79 ; Bourdieu, 1980, p.195 ; Kamil, 1999, p.159). Et la pratique répétée de l'hospitalité ou de la générosité constitue donc la meilleure garantie de reproduction voir d'élargissement du groupe (Bourdieu, 1980, p.202). Par suite, sur le plan idéologique, Boukhobza (1982, p.79) rappelle que, chez les pasteurs, tout se passe comme si la richesse matérielle ne se justifie que parce qu'elle est la récompense d'une conduite vertueuse. Ce sont les qualités exceptionnelles de l'homme qui attirent la richesse et non l'inverse.

Ajoutons que la glorification de la générosité et de son corollaire l'hospitalité est renforcée, voire sacralisée, par la révélation coranique qui valorise la largesse au détriment de la parcimonie et de l'avarice - « *Ceux qui préservent leur âme de la ladroterie, ceux-là seront les bienheureux.* » (Coran, 59 :9) Ailleurs, le livre sacré insiste sur les devoirs à l'égard du voyageur : « *Donne leur droit au proche, au pauvre, au voyageur! C'est un bien pour ceux qui désirent la face d'Allah et ceux-là seront les bienheureux.* » (30:37 et aussi 2:172, 211; 4 :40; 9 :60). Le devoir d'hospitalité s'exerce au nom de Dieu. Le voyageur qui demande le gîte est *dayf allâh* (hôte de Dieu) et dans la littérature hagiographique, l'hospitalité est toujours une qualité saillante des saints fameux et des chefs des confréries religieuses (Berque, 1998, p.101). Du point de vue de la rationalité cognitive, tout se passe

donc, chez nos interlocuteurs, comme si l'acte d'offrir un repas à base de viande à des invités était motivé par l'adhésion à la croyance selon laquelle la démonstration de la générosité qu'il implique était susceptible d'attirer, en retour, des bienfaits d'origine divine ou sociale.

5- Quand on est ensemble, il faut que l'on mange de la viande.

Une autre explication, donnée par les personnes interrogées et relative à la nécessité de consommer de la viande lors des festivités et de la réception de visiteurs, concerne la commensalité. L'idée qui prédomine est que tout rassemblement implique la prise d'un repas en commun et que, si possible, ce repas doit comprendre de la viande. Un jeune homme d'Azrou nous a déclaré : « *Il faut que vous vous mettiez cela dans la tête une fois pour toutes : au Maroc, quand il y a plusieurs personnes qui se regroupent, il faut qu'elles mangent ensemble.* » Sociologues et historiens ont montré que les repas collectifs jouent un rôle important dans la structuration des groupes. Pour Max Weber (2003, pp. 118-121) : « *De tous temps, la fraternisation a impliqué la communauté de repas. Non pas une communauté réelle et pratiquée chaque jour : mais sa possibilité rituelle* ». Parmi les exemples les plus connus, rappelons la fonction des banquets dans l'antiquité greco-romaine. Ceux-ci y étaient considérés comme un élément fondateur de la civilisation humaine, comme l'image de la vie en commun (Flandrin et Montanari, 1996, p.25). Finley (1986, p.155) explique que dans la Grèce de l'époque d'Homère : « *Tout se passait comme si le constant retour du festin était en quelque façon nécessaire à la préservation du groupe, soit au niveau de l'oïkos, soit à l'échelle plus large de toute la classe aristocratique, comme aussi à l'établissement de rapports pacifiques, par delà les frontières avec les étrangers et les hôtes. Inversement, être exclu du festin était la marque d'une exclusion sociale.* » Dans les communautés de pasteurs de l'Arabie d'avant l'islam, Decobert (1991, p.221) avance que : « *La nourriture partagée subsumait la parenté.* »

A ce titre, il paraît bien qu'au Maroc, c'est la commensalité autour de la viande qui est véritablement importante. C'est ce que laisse penser une autre idée exprimée par nos interlocuteurs et que l'on pourrait formuler de la façon suivante : « *quand il y a de la viande, il faut la manger ensemble.* » Deux personnes rapportent qu'elles ont grandi dans l'ancienne médina, dans des familles dans lesquelles la consommation

de viande était peu fréquente (une fois par mois environ). Ils décrivent les repas ordinaires (sans viande) comme se déroulant dans la mauvaise humeur, chacun des frères et le père en venant même à déjeuner séparément. L'un de nos interlocuteurs déclare : « *Ma mère n'était pas contente. Elle disait qu'on devait manger ensemble, qu'il fallait rester unis.* » A l'inverse, les jours « avec viande » l'ambiance au sein des foyers changeait. Même si la portion consommée était petite, l'ensemble de la famille se retrouvait autour du plat commun. Très objectivement la viande avait donc ce pouvoir d'agréger les membres de la famille autour de sa consommation. A cette anecdote, on peut ajouter que lorsque plusieurs personnes partagent un repas et que l'une d'elle se saisit d'une portion de viande et la pose devant un autre convive, elle prévient toutes protestations en disant « *ma troudch aâliya l-lahm* » (lit. « ne me rends pas la viande »). Lorsqu'un visiteur se présente au moment du repas et qu'il refuse de se joindre aux commensaux en disant qu'il a déjà pris son repas, il ne peut toutefois persister dans son refus si on lui présente un morceau de viande ou si on l'incite à « *goûter* » à la viande, dans le plat commun. Refuser de partager la viande constitue un affront et peut entraîner des tensions entre individus.

Ce dernier point est illustré par l'histoire d'une jeune fille marocaine, issue d'une famille populaire (étudiante en France), qui a décidé de devenir végétarienne après avoir travaillé dans un abattoir. Lors de son retour au Maroc, durant les vacances, elle se heurte à l'hostilité de sa famille : « *Ils ont dit : « Arrête ton cirque! Mange! Mais mange! » Et moi c'était : « Non! » Et c'était très gênant pour moi et pour eux. Pour eux c'était comme une insulte. Mon frère m'a dit : « Ah! Maintenant tu ne veux plus manger de viande. Tu n'es plus comme nous! Ah pardon! » Ca voulait dire que je me distinguais, que je ne les acceptais plus. Je devenais étrangère. C'est un peu dur. Je ne veux pas qu'ils pensent ça.* » On peut expliquer la virulence de cette réaction familiale de plusieurs façons. D'une part, le rejet de la viande peut être interprété comme une transgression des règles religieuses. En effet, les interdits alimentaires coraniques sont au nombre de quatre uniquement : il s'agit du sang, du porc, de la victime non égorgée (*mayta*), de la victime égorgée au nom d'un autre dieu que Allah (Coran : 2, 173; 6, 145; 16, 115). A l'inverse le texte insiste sur la levée de tous les autres interdits alimentaires d'origine païenne ou judaïque (Rodinson, 1965, pp.1083-1084)⁸³. L'injonction « *Mangez!* » est répétée à plusieurs

⁸³ « *Les impies ont dit : « Voici des troupeaux et une récolte qui sont tabous. Ne s'en nourriront - prétendent-ils - que ceux que nous voudrions (...) Ils sont égarés et ne sont point dans la bonne direction.* » (6, 139; voir aussi 6, 145; 4,158; 16, 119; 6, 147; 3, 87)

reprises : « *Hommes mangez ce qui est licite et bon parmi ce qui est sur terre! Ne suivez point les pas du démon!* » (2, 163) Se restreindre volontairement de consommer un aliment licite (se mettre à soi-même un interdit) peut donc être interprété comme un comportement en opposition avec la loi divine. C'est cette interprétation que notre informatrice prête à la réaction de son frère : « *Il m'a dit que j'avais des idées bizarres et que bientôt j'allais tout changer (...) C'est-à-dire que j'allais changer de religion.* » L'autre explication est relative à l'appartenance communautaire (« *Tu n'es plus comme nous* », « *Je devenais étrangère* »...). Dans cette famille, le fait de refuser de consommer de la viande est considéré comme un déni d'identité et d'appartenance au groupe : les deux étant étroitement liés dans une société où l'identité de l'individu se définit par son appartenance à la communauté (Sayad, 1999, p.107). Nous avons vu que nos informateurs font du goût pour la viande un trait de l'identité marocaine (paragraphe I). A ce titre, notre interlocutrice explique que lors de ce séjour, dans sa famille, elle s'était sentie si mal à l'aise qu'elle a pris la décision de manger de la viande lors de son prochain voyage au Maroc même si elle continue de ne pas apprécier cet aliment.

Benkheira (1999, p.108) a formulé l'hypothèse selon laquelle la force du symbolisme associé à la consommation des bêtes de troupeau, dans les sociétés pastorales traditionnelles du Maghreb, s'explique par le statut et la place que ces animaux y occupent. C'est-à-dire par le fait qu'ils sont considérés comme faisant partie du groupe (qu'il s'agisse de la famille patrilinéaire ou de communautés plus larges). Cette appartenance est soulignée par l'expression coranique *al-awlâd wa-l-amwâl* (les fils et les troupeaux), ou encore en langue arabe par l'usage des qualificatifs *insî* (humain) et *ahlî* (familial) pour désigner les espèces animales concernées⁸⁴. Benkheira (*ibid.*) en conclut que pour les pasteurs : sacrifier un animal de son troupeau, c'est sacrifier un membre de son groupe. Par suite, le manger revient aussi à manger un membre de son groupe⁸⁵. C'est pourquoi l'anthropologue postule que le

⁸⁴ De nos jours, Kamil (1999) et Mahdi (1999) rendent compte de la proximité physique et des liens sentimentaux qui unissent les éleveurs à leurs animaux, dans des contextes aussi différents que les steppes de la Moulouya et les vallées de haute montagne de l'Atlas. Les hommes se reconnaissent responsables des animaux. Ces derniers sont nobles (*chrif*), c'est le point de vue des pasteurs. Œuvrer pour leur bien-être est un devoir⁸⁴. L'apprentissage et l'affection pour les animaux sont inculqués dès l'enfance. On confie un agneau ou un chevreau au petit enfant pour qu'il le soigne, joue avec lui, lui donne un nom, lui parle.

⁸⁵ Cette équivalence n'apparaît jamais aussi explicitement que dans le rituel du *'ar* qui sert au paiement du prix du sang, à la suite d'un meurtre. Jamous (1981) rapporte que dans la région du Rif Occidental, lorsqu'un accord est conclu entre des combattants pour arrêter un échange de violence qui a été déclenché par un homicide, un cortège est formé, à la tête duquel est placé le meurtrier et un mouton. Le premier avance les mains liées dans le dos, un couteau entre les dents. Il « *s'offre en*

régime carné est, dans ce contexte, étroitement articulé au lien social qui se construit non par la négation de l'anthropophagie mais par sa « *civilisation* ». Ce n'est pas un être humain qui est mangé mais un substitut qui en a toutes les qualités : « *Puisque nous sommes certains d'incarner l'humanité, l'animal aussi devrait l'incarner métonymiquement. Manger un tel animal revient à ingérer toutes les vertus qui font l'humain, soit pour les y faire naître comme chez l'étranger qui vient nous visiter, soit pour les reproduire périodiquement chez les membres du groupe.* » (Benkheira, *ibid.*) Si la qualité de sociabilité est considérée comme étant présente chez tous les animaux de bétail (petits et grands ruminants), elle est en revanche absente chez les animaux sauvages. Cela expliquerait pourquoi leur viande faisait l'objet de jugements de valeurs ambigus. Dans les contes kabyles, la viande des animaux élevés qui est consommée par les hommes s'oppose à celle des animaux sauvages dont se repaissent les ogres. Or ces derniers sont par excellence des anti-hommes, des hommes en négatif qui présentent tous les défauts dont les humains doivent avoir les qualités. Tout en eux est sauvage ou manifestation de sauvagerie au contraire de la culture, de la civilisation que défendent les héros humains (Lacoste, 1970, p.201)⁸⁶.

Nous pensons que chez nos interlocuteurs aussi, c'est autour de l'incorporation de la viande que se joue symboliquement la rencontre et la cohabitation symbolique de soi et de l'autre (Corbeau, 2002, p.106)⁸⁷. L'injonction de participer à la consommation commune de cet aliment (« *tout le monde doit goûter à la viande* ») correspondrait à une invitation à un travail d'entretien des relations interindividuelles, par son incorporation. L'examen des comportements des consommateurs et des motifs qui les sous-tendent, à l'occasion de la fête du sacrifice, renforce cette hypothèse.

sacrifice ». A l'entrée du territoire du groupe du mort, un proche agnat de ce dernier vient à leur rencontre. Il retire le couteau de la bouche du meurtrier et au lieu de le tuer, il lui délie les mains et égorge le mouton à sa place. La viande de ce dernier est ensuite consommée au cours d'un repas qui doit sceller la réconciliation entre les deux groupes.

⁸⁶ Cette faible valorisation des viandes *sauvages* s'oppose au prestige conféré au gibier par les populations de chasseurs d'Afrique Subsaharienne (Daou, 1996, p.369) ou par la noblesse européenne du Moyen-Age à l'époque moderne (Montanari, 1995; Mennell, 1987). Chez les Inuits encore, la *vraie nourriture* est celle qui provient de la pêche et de la chasse (poissons, oursins, concombres et algues de mer, phoques). Ce que nous appelons « *viande* » (poulet, porc, bœuf...) et qui provient d'élevage est « *nourriture de l'homme blanc* » ou « *viande sans sang* » (Roué, 1996, p. 175).

⁸⁷ A ce titre, chaque société lègue certains produits alimentaires d'une charge symbolique supérieure aux autres. Les Bantous d'Afrique australe appellent « *association clanique de la bouillie* », le pacte temporaire scellé par le partage de ce plat (Armalagos et Farb, 1985, pp.10-11). En France, le terme *compagnon* vient d'une expression latine qui signifie « *partager le pain avec quelqu'un* ». C'est la communion autour du pain et du vin, symbolisant le corps et le sang du Christ, qui rassemble la communauté chrétienne.

6- Qu'est-ce que sacrifier un mouton veut-dire?

La plupart de nos interlocuteurs (quarante-deux sur quarante-huit) disent qu'ils acquièrent et sacrifient un bélier, chaque année à l'occasion de l'*aïd al-kabîr*. Six d'entre eux disent qu'ils ne sacrifient pas : deux disent qu'ils sont trop indigents pour sacrifier (ils reçoivent de la viande en aumône de la part de voisins) ; deux vont passer la fête chez leurs parents qui sacrifient ; deux ne sacrifient pas et profitent des jours fériés pour partir faire un voyage d'agrément. Nous avons essayé de comprendre quelles *bonnes raisons* avaient nos interlocuteurs d'agir comme ils le font à cette occasion. A cette fin, nous les avons interrogés sur le *sens* qu'ils donnent à la Fête du Sacrifice. En premier lieu, ils la présentent comme un acte de foi dans l'islam. Le sacrifice en tant que tel est présenté comme étant recommandé par la religion. A ce titre, ils font remonter son origine à une tradition prophétique (*sunna*), selon laquelle Muḥammad aurait eu l'habitude d'effectuer, chaque année, le sacrifice d'un ovin, à la Mecque. Les personnes interrogées font aussi un rapprochement entre cette fête et le mythe d'Ibrahim (Abraham) : celui-ci répondant à une injonction divine allait sacrifier son fils, Ismaïl⁸⁸, auquel fut substitué, au dernier moment, un bélier. Ce récit est relaté dans le Coran (37, 102-110) :

« Quand l'enfant eut atteint l'âge d'aller avec son père, celui-ci dit : Mon cher fils! En vérité, je me vois en songe, en train de t'immoler! Considère ce que tu en penses! -Mon cher père, répondit-il, fais ce qui t'est ordonné! Tu me trouveras, s'il plaît à Allah, parmi les Constants. Or quand ils eurent prononcé le salâm et qu'il eut placé l'enfant front contre terre, Nous lui criâmes : Abraham! Tu as cru en ton rêve! En vérité, c'est là l'épreuve évidente ! Nous le libérâmes contre un sacrifice solennel et Nous le perpétuâmes parmi les Modernes. Salut sur Abraham! Ainsi en vérité Nous récompenserons les bienfaisants! »

Le mythe fait l'objet, d'après nos informateurs, de prêches dans les Mosquées, le jour de la fête⁸⁹. Nous l'avons aussi relevé dans la presse quotidienne (« La tradition abrahamique du sacrifice », *L'Opinion* du 17/2/02) et dans le cadre de programmes

⁸⁸ Dans la tradition biblique, il s'agit de Isaac.

⁸⁹ Hammoudi (1988, p.170) fait la même observation dans des mosquées du Haut-Atlas.

de télévision. Kamil (1999, p.302) écrit qu'il a entendu, chez les éleveurs Oulad Khawa de la région de Missour, un sacrificateur prononcer la formule suivante : « *Au nom d'Allah, le plus grand, ce sacrifice est celui d'Untel. Oh Dieu! Voudrais-tu l'accepter comme tu l'as accepté de notre seigneur Ibrahim?* »

Sur le plan scripturaire, le sacrifice des animaux fait partie du pèlerinage à la Mecque (*hajj*) que tout musulman qui le peut - sous réserve de santé et de fortune - doit accomplir une fois dans sa vie. Le *hajj* appartient aux pratiques cultuelles qui obligent tout croyant et qui sont appelées au sens strict « piliers de l'Islam » : il s'agit de la *chahâda* profession de foi rendue à Dieu Unique et Muḥammad son Prophète, de la prière (*ṣalât*), de l'aumône légale (*zakât* ou *ṣadaqa*), du jeûne (*ṣawm*) du mois de Ramadan et enfin du pèlerinage à la Mecque (Gardet, 1988, p.118). Le Coran appelle au *hajj* dans le verset (22, 28) : « *Appelle parmi les Hommes, au Pèlerinage!* » Les rites du pèlerinage proprement dit sont strictement codifiés. Il s'ouvre le 7 du mois *dhû l-hijja* par un prône prononcé par le *qâḍî* de la Mecque. Le 8 les pèlerins gagnent la vallée de Minâ et y vénèrent des lieux saints rattachés à la tradition abrahamique. La plus grande cérémonie du pèlerinage a lieu le 9, il s'agit de la « station » (*wuqûf*) au Mont Arafât. Le 10 ont lieu, après le retour à Minâ, les cérémonies de désacralisation : « rite du jet de pierres » ou de « la lapidation du démon », « sacrifice des chevelures » (*ḥalq*) et enfin le sacrifice animal. Ce dernier n'est point l'acte culminant du pèlerinage. Il n'est même pas strictement requis pour sa validité. En effet, l'acte le plus important est la « station » du Mont 'Arafat « *où le croyant se tient face à Dieu dans la prière* » (Gardet, 1988, p.129-131). Le sacrifice n'est donc pas une pratique obligatoire (*wâjib*) du point de vue canonique. Il s'agit bien, comme l'expliquent les personnes interrogées, d'une « tradition recommandée » (*sunna*) dont la base repose sur l'imitation de Muḥammad (nos interlocuteurs qui ne sacrifient s'appuient aussi sur le caractère recommandable mais non obligatoire de ce rite). A juste titre, Hamès (1998, p.10) souligne le décalage entre la faible importance doctrinale du sacrifice, en principe inclus à l'intérieur d'un autre rituel (le pèlerinage), et la pratique sociale qui depuis les débuts de l'islam, en a fait un rituel autonome et complet qui revêt une dimension festive inégalée, *'aïd al-kabîr* signifie littéralement « la Grande Fête » au sein du monde musulman.

Pour mieux comprendre ce décalage, il faut tout d'abord relever que, si tous nos interlocuteurs considèrent le sacrifice de l'*'aïd al-kabîr* comme un rituel religieux, ceux qui ont sacrifié mettent aussi l'accent sur les bombances qui suivent le sacrifice

proprement dit. Ils mettent l'accent sur les quantités de viande consommées : c'est l'occasion de « *se gaver* », « *de s'adonner pleinement à la viande* », « *de manger des grandes quantités de viande* ». Pour les ménages les plus pauvres⁹⁰, c'est presque l'occasion unique, dans l'année, de consommer de la viande. Pour ceux qui en consomment irrégulièrement, c'est l'occasion d'en manger une grande quantité. Nous avons vu (chapitre 1) que, dans six ménages⁹¹, la consommation moyenne annuelle de viande de boucherie est de l'ordre d'un kilogramme par personne. Le nombre moyen de convives dans ces familles est de six. Pour une carcasse moyenne de quinze kilogrammes, la consommation de viande à l'occasion de la fête du sacrifice y est donc supérieure à deux kilogrammes par personne, soit le double de la consommation annuelle et ordinaire. Enfin, pour la plupart des ménages, la possession d'une carcasse d'agneau permet de préparer des spécialités qui sont absentes des menus le reste du temps. A ce titre, chaque famille organise leur succession selon des ordres bien établis et justifiés par l'évocation de traditions régionales ou familiales. Invariablement, le premier repas consommé suit immédiatement l'abattage de l'animal. Il consiste en brochettes de petits cubes de foie entourés de crépine qui sont appelées *boulfaf* et qui, dans la plupart des familles, ne sont consommées qu'à cette occasion. Témoignant de la place centrale qu'occupe la consommation de cette spécialité, dans les festivités, un jeune homme va jusqu'à dire que : « *La fête pour moi, c'est boulfaf et voilà. C'est tout.* » La viande en tant que telle est rarement entamée avant le lendemain du sacrifice. En attendant, on prépare des tajines de tripes (*tqalya*). Le deuxième jour, au petit déjeuner, on consomme la tête. Puis se succèdent selon les familles : tajines de viande aux pruneaux, épaules cuites à la vapeur, brochettes de gigot et côtelettes grillées, couscous... Les restes éventuels de viande sont conservés au réfrigérateur ou au congélateur, pour une consommation ultérieure. Les familles qui n'en sont pas équipées disent solliciter leur voisinage pour la conservation de la viande. La viande séchée (*gueddid* et autres spécialités) lorsqu'elle est préparée par les personnes interrogées, concerne une quantité réduite de viande : juste de quoi perpétuer la consommation occasionnelle de ces spécialités. Dans les foyers ruraux, la part de viande qui est séchée peut être plus importante, voir prépondérante (R.S.R.).

En ce qui concerne les personnes interrogées qui ne sacrifient pas : nous avons vu que ceux qui n'en ont pas les moyens peuvent malgré tout consommer de la viande

⁹⁰ Ra, Ze, Za, Fa.

⁹¹ Hu, Kh, Ka, Im, Ja, Kw.

grâce à des dons ; ceux qui vont chez leurs parents participent aux bombances organisées chez ces derniers. Quant à ceux qui partent en vacance durant la fête, ils affichent leur désintérêt pour ces festivités et la consommation importante de viande qui en résulte sur un petit laps de temps. Il faut dire qu'il s'agit, au sein de notre échantillon des ménages qui ont la consommation de viande la plus importante au cours de l'année (Lm, Nd). Ils présentent ces festivités comme relevant de l'excès : à la fois néfastes pour la santé (risques d'indigestion et d'hypercholestérolémie) et source de gaspillage d'argent. Ils développent un argument que nous avons souvent entendu par ailleurs qui consiste à dire que pour la somme d'argent consacrée à l'achat d'une victime, les familles qui se privent de viande toute l'année pourraient acheter de la viande de boucherie en quantités supérieures. L'argument est vrai. Mais c'est oublier que l'événement constitue une occasion de mobilisation unique, de tous les membres du foyer, pour rassembler la somme d'argent nécessaire à l'acquisition de la victime. Une interlocutrice (Fa) qui vit en ménage avec ses frères et sœurs et leurs enfants expliquent qu'au cours de l'année, il est difficile de faire participer tous les membres de la famille au budget familial. En revanche, au moment de la fête du sacrifice, chacun participe à l'achat de la victime car tous sont motivés par cet événement.

Parmi les raisons qui font de la Fête du Sacrifice la *grande fête* des marocains, il faut relever son caractère familial et social : « *C'est l'occasion de se retrouver* » déclarent plusieurs personnes. Nos informateurs qui ont des enfants mariés les reçoivent chez eux et la plupart des couples qui ont des jeunes enfants passent les festivités chez les parents de l'un ou l'autre membre du couple ou alternent un jour chez les uns, le lendemain chez les autres. L'événement est marqué par deux journées de congé, dans les secteurs public et privé. A cette occasion, les déplacements humains sont importants à travers tout le pays. Ils ont pour objet les retrouvailles familiales autour de la consommation de la victime du sacrifice. A ce titre, les personnes qui ne sacrifient pas et profitent des congés pour partir en vacances affichent en cette circonstance une capacité à se comporter de façon individualiste qui peut faire l'objet de critiques vives de la part de leurs proches (parents, frères, sœurs...). Parfois, l'événement semble même être l'occasion de mettre en avant une volonté de s'affranchir du groupe. Ainsi, nous avons rencontré une jeune femme (cadre, diplômée, trentenaire, mère de deux enfants, habite un quartier résidentiel) qui explique que chaque année, son mari achète un mouton et qu'ils se rendent en famille, chez sa belle-mère (veuve, qui vit dans une petite ville de province) pour y

passer deux ou trois jours à l'occasion de la fête du sacrifice. Or elle dit que pendant toute la durée des festivités, elle reste dans sa chambre (elle en profite pour lire), qu'elle n'en sort que pour les repas, pour lesquels elle prend soin de préparer des salades parce qu'elle ne veut pas manger de viande. Par son comportement, notre interlocutrice rejette toute intégration au groupe : en s'enfermant et en ne participant pas à au rassemblement autour des festivités mais aussi en refusant d'incorporer la viande du sacrifice. Il faut préciser qu'elle n'est pas végétarienne, mais qu'elle déclare ne jamais consommer de viande de mouton qu'elle juge trop grasse. Elle pourrait en cette occasion de fête consommer une autre viande. C'est là une pratique qui est courante dans de nombreux foyers. Plusieurs personnes déclarent qu'elles sacrifient un petit chevreau, un poulet ou qu'ils achètent du bœuf pour les membres de la familles qui ne mangent pas de mouton (pour des raisons de santé ou par goût). On peut donc avancer que cette jeune femme marque profondément son rejet du groupe en refusant de consommer la victime mais surtout en consommant uniquement des aliments végétaux (salades).

La fête du sacrifice est aussi l'occasion d'entretenir les liens familiaux, amicaux, de voisinage par des dons et des échanges de portions de plats cuisinés et de viande de la victime sacrificielle : parfois ces dons se font à longue distance, des informatrices disent envoyer de la viande par autocar à de la famille qui vit à la campagne. Brisebarre (1998, p.35) relève que des familles réservent aussi des morceaux à des personnes dont elles se sentent redevables, à des membres importants de la parentèle ou à des gens avec qui un différend a eu lieu qu'on cherche à effacer. L'anthropologue souligne à juste titre que ces dons ne sont pas des aumônes. Il est vrai que la législation religieuse recommande, en principe, au sacrifiant de faire don à des pauvres, sous forme d'aumône (*zakat*), du tiers de la viande de la victime sacrifiée (Hamès, 1998, p.18). Aucune des personnes interrogées, même lorsqu'elles disent connaître cette recommandation, ne s'y plie. Parfois, le sens de circulation des dons de viande est même inverse à celui visé par cette recommandation : comme dans le cas d'un couple à très haut revenu qui déclare recevoir des portions de viande provenant des victimes de leurs employés de maison qui appartiennent aux classes très modestes. En fait, ces dons ou échanges sont présentés avant tout comme ayant pour objectif de faire « *goûter* » le mouton. C'est donc bien l'idée de partager l'ingestion de la victime avec l'autre qui motive ce geste. Lors de la fête du sacrifice, la dimension sociale et agrégative de la consommation de viande, chez les consommateurs urbains interrogés, est donc,

avant toute chose, relative à l'incorporation partagée de la chair de la victime. Dans des communautés villageoises montagnardes du nord ou du Haut-Atlas, celle-ci prend la forme de repas collectifs (qui sont parfois pris au sein de la mosquée du village) : chaque famille apporte un plat cuisiné ou une portion de viande de sa victime qui est cuisinée en commun (R.S.R.).

A propos de ces nombreux échanges de viande ou de plats, des consommateurs citadins expliquent qu'il s'agit de partager la *baraka* de la victime. Un marocain émigré en France relate même que chaque année sa mère lui envoie du *gueddid* (viande boucanée) préparé avec la viande du sacrifice : « *Elle dit que comme ça je profite aussi de la baraka du mouton.* » Plusieurs interlocutrices disent aussi qu'elles conservent un morceau de chair (souvent la queue), sous forme de *gueddid* ou alors par congélation, pour préparer un couscous à l'occasion de la fête de *achoura* qui a lieu un mois après la fête du sacrifice (cette tradition est aussi répandue dans les campagnes⁹²). Ce repas doit transmettre la *baraka* du mouton à l'année nouvelle⁹³. La conception selon laquelle la victime du sacrifice est porteuse de *baraka* et que celle-ci est communiquée à ceux qui la mangent a été rapportée par de nombreux observateurs depuis Doutté (1984, pp. 469), en 1906, jusqu'à Brisebarre (1998, p.30). Cet auteur et aussi d'autres par la suite (Berque, 1955, p. 293 ; Dermenghem, 1954, p.153 ; Reysoo, 1991, p.121) ont relevé que la même croyance prévaut à propos de la viande des animaux sacrifiés lors de *moussems* (fêtes de célébrations de saints locaux) ou lors de *ziarat* (visites aux tombeaux de saints). Or, les anthropologues et les historiens du Maroc pré-colonial ou de l'époque du protectorat ont montré que la *baraka* qui tenait une place centrale dans le système de valeurs local, était conçue comme une force qui agissait, dans l'établissement et la reproduction du lien social, à tous les échelons de la vie collective : lors des cérémonies de mariages (Westermarck, 2003), à travers l'échange de dons (Maunier, 1998) ou dans le domaine politique (Jamous, 1981 ; Geertz, 1986, pp.166-177). Dans ce système de croyances, l'incorporation de la viande de la victime du sacrifice est donc conçue comme participant à l'entretien ou au rétablissement des relations sociales parce qu'elle est porteuse de *baraka*.

⁹² R.S.R.

⁹³ Jouin (1957, p.316) rappelle l'ancienneté de cette pratique.

Au final, nous avons montré que trois croyances normatives types peuvent rendre compte de la motivation de nos interlocuteurs à servir de la viande lors de la réception d'hôtes, dans le cadre de la célébration d'événements familiaux ou de l'hospitalité : « il faut donner de la viande aux invités », « il faut faire démonstration de générosité en servant de la viande aux invités » et « il faut partager l'incorporation de viande avec les invités. » Ces croyances relatives à ce qu'il convient de faire sont sous-tendues par la croyance en l'efficacité de ces actes pour l'établissement, l'entretien et le renforcement des liens sociaux. Dès lors la question qui se pose est de savoir pour quelles raisons la viande, plutôt qu'un autre aliment, est mobilisée à cet effet. Pour tenter d'y répondre, il nous faudra en premier lieu examiner les appréciations et les hiérarchisations dont les différentes catégories de viandes sont l'objet de la part des consommateurs marocains.

III- Toutes les viandes ne se valent pas

1- Le mouton est le plus savoureux

Sur le plan du goût et du plaisir liés à leur consommation, tous les produits animaux ne se valent pas de l'avis des personnes interrogées. Ce point a également été mis en évidence par d'autres enquêtes réalisées auprès de consommateurs urbains marocains (Foursa, 2001; El Miri, 1999; El Otmani, 1998). A chaque fois, le mouton est apparu comme étant le plus prisé pour sa saveur. Selon les enquêtes, les positions du poisson et du poulet sont variables. Le bœuf est toujours en queue de classement. Nos enquêtes ne remettent pas en question la prédominance de cette préférence affichée pour la viande d'ovin : « *Le mouton est le plus délicieux* » quel que soit son mode de préparation (grillé, cuit à la vapeur, rôti ou mijoté). Cette viande est reconnue pour avoir la saveur la plus intense et pour être le meilleur condiment.

Le bœuf est réputé pour être moins savoureux et moins tendre que le mouton. Il est apprécié sur le plan culinaire pour des raisons autres que gustatives. D'une part, sa découpe permet d'obtenir des gros morceaux de chair, moins osseux et moins gras que ceux issus du mouton. Cette caractéristique est appréciée des consommateurs mais aussi des bouchers : « *Le bœuf permet de mieux satisfaire la demande des consommateurs qui veulent plus de chair et moins d'os et de graisse. Avec le mouton, on ne peut pas gâter le client alors qu'avec le bœuf on peut lui donner des*

bons morceaux.»⁹⁴ D'autre part, toutes les préparatrices s'accordent pour dire que la viande de bovin ne réduit pas à la cuisson, contrairement au mouton. Elles disent que celui-ci *fond* (*kay-doub*) alors que le bœuf *se rassemble* (*kay-tajmâa*). Ce dernier permet donc d'obtenir des tajines plus présentables et dans lesquels les portions à partager sont plus volumineuses. Cette caractéristique est particulièrement mise en avant dans les foyers qui ont une consommation occasionnelle de viande et qui achètent des petites portions : « *Quand on achète de la viande, on prend des petites quantités. Et le mouton, il fond quand on le cuit. Alors que le bœuf c'est le contraire. Il ne fond pas. Donc à la fin, il te reste ta portion de viande que tu as achetée alors que le morceau de mouton il est devenu tout petit.* »

L'appréciation de la volaille est fonction des modalités de préparation : ce sont des recettes précises, comme le poulet *mohammar* ou le poulet aux olives et citron confit, qui bénéficient de jugements très favorables plutôt que la volaille en tant que telle. Son utilisation pour préparer des ragoûts accompagnés de légumes lui confère le statut de substitut à la viande rouge : « *Le poulet c'est un plat qui est bien quand il est rôti et préparé avec des olives et du citron. Par contre, la plupart des gens qui n'ont pas de moyens, ils achètent un quart de kilogramme de poulet et ils le font cuire n'importe comment (sic), dans une marmite avec pleins de légumes.* » Il est présenté comme le condiment le plus médiocre : « *Il ne donne pas beaucoup de goût.* » Contrairement aux viandes rouges, la chair crue de la volaille est considérée comme exhalant une odeur désagréable (*zfer*). Pour combattre cette odeur, les préparatrices frottent les carcasses avec un mélange de gros sel et de vinaigre ou de jus de citron. A propos des poissons, les consommateurs interrogés font état de jugements qui sont fonction des espèces : d'une manière générale celles à chair blanche (sole, dorade, bar...) sont préférées à celles à chair bleue (sardines, maquereau, chinchard...). Les individus qui déclarent avoir une préférence pour le poisson, sur la viande, la justifient par leur origine géographique (il s'agit de deux personnes originaires de la région côtière de El Jadida).

Les abats (tripes, cœur, poumons...), les têtes d'agneaux et les pieds de bœuf et de mouton sont évalués différemment selon les circonstances de consommation. Ils font l'objet de préparations considérées comme des spécialités à part entière et qui sont

⁹⁴ La viande est commercialisée selon une découpe dite « tajine » qui ne distingue pas entre les parties de la carcasse. Celle-ci est débitée en portions qui comprennent toujours de la chair, de l'os et du gras.

consommées occasionnellement, par exemple lorsque l'on sacrifie un petit ruminant (naissances, fête du sacrifice). En revanche, une consommation fréquente, sous la forme de ragoûts aux légumes, leur confère aussi le statut de substituts à la viande. Elle est alors considérée comme une pratique de *pauvres* : « *A chaque fois que mon père ramène de la viande de tête, ma mère n'est pas contente. Elle dit que quand elle la fait cuire ça sent l'odeur de la viande de tête. Et nos voisins aussi ils préparent cette viande et on sent cette odeur. Et toujours, on a dit que nos voisins étaient plus pauvres que nous. Alors ma mère dit à mon père : « Maintenant chez nous aussi ça va sentir la viande de tête comme chez les voisins! » »* Dans les familles plus aisées, lorsque l'on prépare ces produits pour un repas ordinaire, on se justifie en disant que l'on a eu une « *petite envie* » (*chhioua*) de les consommer : ceci afin de montrer qu'il ne s'agit pas d'une habitude régulière.

2- Le mouton donne du cholestérol

Nos interlocuteurs présentent les viandes rouges (ovin, bovin) comme étant plus rassasiantes, « *consistantes* » que le poulet et le poisson. Ce dernier surtout est considéré comme « *plus léger* ». Cette caractéristique est considérée comme un défaut par plusieurs hommes adultes : « *Quand je mange du poisson, même si j'en prends beaucoup, à satiété, je sais que quelques heures après je l'aurais déjà digéré. Je sais que j'aurais de nouveau faim.* » dit l'un d'eux. En revanche, elle est présentée comme une qualité par plusieurs femmes. Il est vrai que le poisson, généralement plus pauvre en matière grasse que les viandes, est plus vite digéré en raison de sa teneur plus faible en tissu conjonctif et de la composition différente de ses graisses (Thoulon-Page, 1997, p.45)

Un peu partout, les personnes interrogées parlent aussi de la consommation de viande de mouton comme pouvant être néfaste pour la santé des consommateurs. La plupart d'entre eux adhèrent à la croyance selon laquelle elle contiendrait du cholestérol : cette croyance est partagée par les bouchers, les chevillards et aussi par plusieurs éleveurs rencontrés dans le Moyen-Atlas. Ils croient que celui-ci est une substance maligne, présente en tant que telle et en grande quantité dans la viande d'ovin et qui passe directement sous cette forme dans l'organisme humain lors de son ingestion. Les mêmes personnes croient que les viandes de bovin et de caprin sont exemptes de cette substance. Aucun d'entre eux ne semble savoir que le

cholestérol est présent dans toutes les graisses animales, qu'il est indispensable à l'organisme, qu'il s'agit d'un constituant important des membranes cellulaires et qu'il joue un rôle important dans l'élaboration de nombreuses hormones. Ils ne savent pas non plus que le cholestérol sanguin est synthétisé par l'organisme à partir des corps gras en général. A ce titre, les médecins recommandent une vigilance vis-à-vis de l'ingestion de toutes les graisses animales. Trois d'entre eux interrogés à ce sujet nous ont expliqué qu'ils conseillent généralement à leurs patients de ne pas consommer de mouton parce qu'il s'agit selon eux de la viande la plus grasse. Ils disent qu'ils n'expliquent pas dans le détail la nature du cholestérol sanguin ni les mécanismes de sa formation. Les justifications données par ces médecins montrent que leur attitude à l'égard de la plupart de leurs patients est dictée par des préjugés relatifs à l'incapacité supposée de ces derniers à comprendre ces informations. Cela explique la croyance des consommateurs interrogés selon laquelle la viande de mouton est nocive. A ce titre, nous avons aussi entendu dire de nombreuses fois que la viande d'ovin est riche en « sucre » et que celle de caprin en contient peu et que de ce fait elle est recommandée pour les personnes diabétiques. En réalité, les médecins recommandent à ces malades de consommer des viandes maigres car ils sont sensibles aux maladies cardiovasculaires.

Les recommandations formulées par les médecins marocains rencontrés soulèvent des questions cruciales, notamment celle des références qu'ils mobilisent. Les réponses données à propos des teneurs en graisse des différentes viandes font penser à des idées reçues : « *ça se voit* » ; « *c'est connu* »... Or il faut rappeler que les graisses sont présentes sous trois formes dans les viandes : le tissu adipeux sous-cutané ou gras de couverture, le marbré constitué de grosses veines de graisse entre les muscles et le persillé qui imprègne finement la masse du muscle. Les viandes de mouton ont une teneur en graisses interstitielles plus élevée que le bœuf. En revanche, certains morceaux de cette viande sont très persillés. Or si le gras interstitiel peut être éliminé après cuisson et avant consommation de la viande, le gras persillé ne peut pas être enlevé. Au final, le taux de lipides des viandes est directement fonction du morceau considéré et de la façon dont il est préparé : il peut varier du simple au triple ou au quadruple pour une même espèce. On ne peut donc avancer qu'en général la viande de mouton est plus grasse que celle de bœuf, ni même qu'elle contient plus de cholestérol (Thoulon-Page, 1997, p.35 et 39). De plus, on ne dispose pas, à notre connaissance, d'une étude sérieuse portant sur la mesure objective de l'état la teneur en graisse des carcasses d'ovin et de bovin produites

dans les abattoirs marocains qui permettrait d'apporter des éléments de réponse à cette question.

Et pourtant, au sein de notre échantillon, de nombreuses personnes disent que ces croyances influencent leurs pratiques alimentaires. C'est ainsi que dix consommateurs (sur les trente-huit qui consomment régulièrement de la viande) déclarent avoir banni la viande d'ovin de leur alimentation pour des raisons médicales. Sept d'entre eux déclarent qu'ils souffrent ou ont souffert, eux mêmes ou leur conjoint, d'un excès de cholestérol dans le sang; les trois autres disent agir par souci de prévention à l'égard de cette maladie. Toutes ces personnes sont âgées de quarante à soixante-dix ans. Parmi elles, cinq avançaient qu'elles consommaient presque uniquement de la viande de mouton avant de supprimer celle-ci de leur alimentation. Notons que tous ces consommateurs admettent cependant qu'ils consomment de la viande d'ovin au moment de la Fête du Sacrifice. Ils expriment l'idée d'une spécificité de cette occasion par rapport aux autres moments de l'année. Plusieurs en parlent même comme si elle s'accompagnait d'une obligation rituelle⁹⁵ ou sociale (pression de l'entourage immédiat, volonté de se conformer aux pratiques de la majorité...) d'en consommer : « *Pour la Fête du mouton c'est différent. A cette occasion, je suis obligé d'en manger.* » Parmi les vingt-huit autres consommateurs réguliers de viande, vingt-cinq disent qu'ils modèrent leur consommation de mouton et que, pour des raisons liées à la santé, ils n'en prennent pas plus d'une à deux fois par semaine. Les autres jours ils consomment du bœuf, du poulet ou du poisson. Enfin trois personnes ne consomment que du mouton et expliquent que les recommandations d'ordre médical ne s'appliquent qu'aux gens qui souffrent déjà de maladies métaboliques, quant à eux ils se disent en bonne santé. Il nous paraît important de souligner que le rejet de la viande d'ovin pour des raisons de santé ne s'accompagne pas chez nos informateurs de l'expression d'une aversion gustative pour cette viande. Mais nous relevons aussi que cinq de ces informateurs disent que leurs enfants (adolescents) n'apprécient pas la viande de mouton parce qu'ils la trouvent trop grasse ou trop « forte » en goût. Il est donc possible que les années à venir voient se développer une préférence alimentaire pour le bœuf chez un nombre non négligeable d'individus qui ont été socialisés dans des familles qui ont banni le mouton de leur alimentation ordinaire pour des raisons de santé.

⁹⁵ Les traditions prophétiques (sunna) recommandent aux sacrifiants de diviser la viande issue de la victime en trois parts égales : une pour la consommation immédiate, une pour l'aumône, une pour la conservation (Hamès, 1998, p.18).

3- Viandes de citadins et viandes de campagnards

De l'avis des consommateurs interrogés, toutes les viandes consommées n'apportent pas les mêmes bénéfices sur le plan du prestige. Nos interlocuteurs qui sont des citadins de souche (5 sur 48) disent qu'à Rabat, le bœuf était, jusqu'il y a environ dix à vingt ans, considéré comme un aliment de pauvres et de campagnards (*`aroubi*). Un informateur affirme qu'il consomme du bœuf : « *Depuis que cela ne fait plus « pauvre » d'en manger.* » Il fait remonter ce changement d'appréciation au début des années 1990. L'observation de l'évolution des prix de gros des deux produits, sur le long terme (statistiques du Ministère de l'Agriculture), montre qu'entre 1969 et 1994, la viande d'ovin a toujours été plus chère que celle de bovin. L'écart de prix était de l'ordre de 50%, au début des années soixante-dix. Il s'est amenuisé au fil des décennies jusqu'en 1994, date à laquelle le rapport de prix s'est inversé. Depuis cette date la tendance s'est inversée : la moyenne annuelle du prix de gros du kilogramme de bœuf est toujours plus élevée que celle du mouton, de 5% environ. Rappelons aussi que la consommation de viande de bœuf, sans os et sans graisse (aussi appelée *habra*), sous forme de steaks, est considérée comme une pratique de gens aisés et modernes (voir chapitre 2). L'appréciation, qui faisait du bœuf une viande de campagnards, il y a quelques décennies encore, est ancienne au Maghreb (Benkheira, 1999, p.100). A l'époque pré-coloniale, elle était en adéquation avec le fait qu'elle était quasiment absente des étals de boucheries des grandes villes. En effet, le mouton et la volaille y constituaient la part essentielle de la viande consommée (Rosenberger, 1999). L'élevage des bovins était peu répandu et les animaux étaient préservés au maximum pour leur force de travail et la production de lait. La consommation de leur viande était rare et se limitait à quelques régions rurales, notamment à celles du nord du Maroc (Michel, 1993, p.92). Dès les premières décennies du protectorat français, le bœuf allait devenir la principale viande issue des abattoirs municipaux. Dès 1933, il représente plus de 55% des volumes d'abattages, puis 60 à 70% dans les années qui vont de 1950 à 1998 et enfin 75% en 1999-2000. Aux mêmes périodes, les abattages d'ovin ont représenté respectivement 32%, 24 à 36% et 20%. En 2000, la viande de bovin représentait plus de 75% des abattages dans les plus grandes villes du Maroc (Fès, Marrakech,

Casablanca, Meknès) confirmant ainsi son statut de viande urbaine⁹⁶. L'appréciation de la valeur du poulet est variable. Partout, la consommation de cette volaille, quand elle l'emporte en fréquence et en quantité sur celle de viande rouge, est présentée comme un signe de pauvreté. C'est qu'en moyenne (nos observations), le poulet est de trois à quatre fois moins cher que le bœuf ou le mouton. A propos de la volaille, il faut aussi mentionner qu'en ville, le poulet de basse-cour, dit *beldi*, est considéré comme plus prestigieux et que son prix est en général au moins le double de celui du poulet de batterie, dit *roumi*.

La viande de caprin (qui est la troisième viande la plus consommée au Maroc) est très peu prisée à Rabat. Entre 1999 et 2001, elle n'y représentait que 0,3% des abattages contrôlés⁹⁷. La majorité de nos informateurs (40 sur 48) disent qu'ils n'ont jamais goûté ce produit et précisent qu'ils ne souhaitent pas le faire. En premier lieu, ils affichent leur méconnaissance de cette viande : « *On n'a pas trop d'informations sur cette viande* »; « *C'est inconnu vraiment. Je sais que ça se mange mais les détails je ne connais pas.* »; ... Ils la décrivent aussi comme étant consommée dans des régions qu'ils considèrent comme spécialisées dans l'élevage de ce petit ruminant. Les régions montagneuses (Haut et Moyen-Atlas, Rif), la région d'Essaouira et le sud marocain (Ouarzazate, Souss, Sahara) sont les plus souvent citées. De façon générale, tous ces informateurs présentent ce produit comme étant un aliment de « campagnards ». Ils ajoutent même que cette viande ne serait pas disponible à Rabat : « *La chèvre se mange dans les régions où il y a les montagnes, pas à Rabat.* » Nous avons vu que la croyance est répandue selon laquelle la chair de caprin est conseillée pour les personnes souffrant de diabète ou d'hypercholestérolémie. Nous avons relevé plusieurs fois, dans des entretiens avec des agents des services publics responsables de l'orientation des filières animales au Maroc, l'idée selon laquelle la consommation de cette viande devrait s'accroître à l'avenir, en ville, en raison de ses qualités diététiques (faible taux de matière grasse). Pour notre part, il nous semble qu'elle pâtit toujours d'une image négative qui entrave le développement de sa consommation. Nous notons qu'en effet, les quatre consommateurs de notre échantillon qui disent en manger régulièrement ou occasionnellement mettent en avant l'argument diététique : « *Avant c'étaient les*

⁹⁶ Annuaire statistiques du Maroc (années 1933, 1950, 1960, 1965, 1973, 1978, 1981, 1985 et 1995 à 2000).

⁹⁷ *Rapport d'activités relatif à l'hygiène alimentaire* (années 1999 à 2001), Service Vétérinaire Communautaire de Rabat, Ministère de l'Intérieur, Wilaya de Rabat-Salé.

pauvres qui mangeaient la chèvre, maintenant ce sont les intellectuels parce qu'ils savent que sa viande ne donne pas de cholestérol » dit une consommatrice. Mais il faut préciser que ces quatre personnes (adultes quadragénaires) sont des citoyens de première génération et qu'ils sont tous originaires de régions (Souss, région de Taza, Sahara) où ils disent qu'ils ont été habitués à consommer cette viande dès leur enfance.

Dans les environs de Ouarzazate, nos interlocuteurs parlent de la consommation de caprins comme étant enracinée dans l'histoire locale. Cette viande est commercialisée dans les villages de Skoura et Toundoute, dans la banlieue immédiate de Ouarzazate (Tagounte) mais pas dans la ville même. Des citoyens disent qu'ils se déplacent vers la banlieue pour acquérir cette viande. Les bouchers et les services vétérinaires chargés du contrôle des abattages et des commerces de détail expliquent que l'interdiction de vendre de la viande de chevreau en ville est relative au statut urbain, touristique et administratif de celle-ci (siège du Gouvernorat de la Province, siège de l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole). Notons que la ville compte une population administrative nombreuse et originaire des grandes villes ou des campagnes du Maroc central. Les bouchers interrogés sont eux-mêmes pour la plupart venus de Marrakech et de ses environs. Pour ces derniers et pour les agents administratifs interrogés, la viande de caprin est associée, comme chez les habitants de Rabat, à la ruralité et sa commercialisation est vue comme incompatible avec l'image qu'ils se font du mode de vie et de consommation urbain.

La représentation de la viande de caprin (comme celle de bœuf) comme aliment de campagnard est ancienne au Maroc : « *Les oppositions boeuf/mouton et chèvre/mouton reflètent l'opposition entre monde rural et agglomération urbaine, entre campagnards et citoyens.* » (Benkheira, 1999, p.100). De fait, ces animaux étaient peu abattus en ville. En 1933, ils ne représentaient que 5% des abattages à Rabat. La chèvre était aussi considérée comme l'animal des pauvres et des marginaux (orphelins, veuves...) : « *Les chèvres représentent peu de choses ; Plutôt des chèvres que la pauvreté ; Il vaut mieux avoir des filles qu'être réduit au célibat.* » (*Geste hillalienne*, trad. L. Saada, 1985, p.73)⁹⁸. Notons aussi que dans la législation religieuse, un mouton vaut cinq chèvres en guise d'aumône (Kanafani-Zahar, 1999,

⁹⁸ En Lorrain et en Alsace, c'est la « vache du pauvre » élevée pour son lait par ceux qui n'ont pas les moyens d'avoir une vache (Méchin, 1992, p.118) ; chez les nomades Baxtiyâri d'Iran, c'est le « mouton du pauvre » (Digard, 1981, p.28).

p.27). L'examen des statistiques des abattages, dans les abattoirs contrôlés par les services de l'Etat, en 2000⁹⁹, permet de confronter les points de vue des consommateurs d'aujourd'hui avec des éléments objectifs. Au niveau national, le bœuf constitue la première viande de boucherie, en volume (144 000 tonnes). Le mouton vient en seconde position (44 000 tonnes), puis les caprins (12 500 tonnes), les camelins (2000 tonnes) et les équins (1200 tonnes). Environ 66% des bovins et 62% des ovins sont abattus en ville. En revanche, les caprins sont légèrement majoritairement abattus dans les campagnes (52%). Au Maroc, on abat donc à peu près autant de caprins en milieu urbain qu'en milieu rural. Mais si les caprins représentent 0,3% de la viande abattue à Rabat et 4% des viandes abattues dans l'ensemble des abattoirs municipaux, ils représentent en revanche 9% de la totalité des abattages dans les abattoirs ruraux. En moyenne, la proportion de caprins par rapport aux autres espèces abattues dans les campagnes est donc deux fois supérieure à celle des caprins abattus en ville et trente fois supérieure à celle des caprins abattus à Rabat. On peut faire l'hypothèse que c'est cet écart de représentativité qui fonde la croyance selon laquelle la viande de chèvre est une « *viande de campagnard* ». Ajoutons que cet abattage est concentré dans quelques régions seulement : les abattoirs du Souss Massa concentrent à eux seuls 20% des abattages nationaux de caprins, viennent ensuite les provinces de la Moulouya, de Guelmim, de Khémisset et de Khénifra qui toutes ensemble représentent une autre tranche de 20% des abattages. En ce qui concerne les camelins, ils occupent une position dominante dans les abattages de quelques abattoirs municipaux du littoral saharien (Dakhla, Guelmim, Tantan, Laayoune, Smara). Ces derniers concentrent près de 70% des abattages nationaux pour cette espèce, consacrant ainsi l'image que les consommateurs de Rabat s'en font : celle d'une viande consommée par les « *sahariens* ».

⁹⁹ Rapport d'activités des services d'inspection vétérinaire, 2001, Ministère de l'Agriculture.

4- Réception d'hôtes et choix d'une viande

Toutes les catégories de viande ne se valent pas non plus pour l'organisation de repas de réceptions au Maroc. De l'avis de tous nos informateurs, c'est la viande d'ovin qui est la plus appropriée dans ce type de circonstances. Les consommateurs l'expliquent, spontanément, par le fait qu'il s'agit de la viande la plus savoureuse et la plus onéreuse (nous avons vu que cette croyance n'est pas toujours fondée). Ils disent aussi que le bœuf peut être choisi préférentiellement au mouton parce qu'il ne réduit pas à la cuisson et qu'il permet l'obtention de tajines qui sont plus présentables (en volumes de viande). Même si tous nos interlocuteurs s'accordent pour dire que la présence de viande de bovin dans l'alimentation ordinaire n'est plus considérée comme stigmatisante, les familles qui se présentent comme étant de souche citadine précisent qu'elles ne la servent pas dans les grandes réceptions (notamment dans les repas de mariages). Une telle pratique est qualifiée de manière de faire « campagnarde ». C'est ce que rapporte une femme originaire d'une famille de souche citadine à propos de son employée domestique (F.) qui est d'origine rurale : « *Quand j'invite des amis pour dîner, je veux préparer du mouton mais F. me dit d'acheter du bœuf parce qu'elle dit qu'il fait des gros morceaux. On a l'impression qu'il y a plus de viande dans le plat.* »

Les jugements portés sur la volaille sont moins tranchés. Encore une fois, le poulet n'est valorisé que s'il est préparé et servi entier, à la façon *mohammar* : « *Le poulet n'est pas valorisé. Sauf s'il est mohammar. Le poulet mohammar c'est un plat qui fait un bon effet quand tu le présentes. Ce n'est pas ce qu'il y a de mieux mais ce n'est pas mal* » dit un père de famille de Rabat. De façon générale, cette viande est malgré tout moins valorisée sur le plan de l'hospitalité que la viande rouge : « *Quand de la famille va venir et que je propose à ma mère de préparer du poulet. Elle me répond : « Tu crois que la famille vient nous voir pour manger du poulet? Non, il faut de la viande. » »* Dans les faits, la plupart des consommateurs disent y avoir fréquemment recours comme plat unique pour les « *petites* » invitations ou comme premier plat lorsqu'il s'agit de réceptions plus formelles. Plusieurs interlocuteurs de régions rurales différentes (Moyen-Atlas, vallée du Drâa, Haut-Atlas, Chaouïa) dévalorisent le poulet en tant que viande de réception. Un agriculteur des environs de Ouarzazate dit : « *Si je donne du poulet à un invité, il va croire que je ne suis pas content de le voir* ». Un homme originaire d'une famille d'éleveurs du Tadla raconte que sa mère vend les poulets de sa basse-cour pour acheter de la viande lorsqu'elle

reçoit des hôtes. Ces informateurs expliquent que la volaille est une viande peu onéreuse et facilement disponible. Le fait de l'offrir en repas ne représente donc pas un effort digne de louanges : « *Le poulet c'est quelque chose qu'on peut toujours avoir. Ils sont là, on les élève près de la maison. C'est quelque chose qu'on mange quand on n'a rien d'autre à manger* » dit un agriculteur du Haut-Atlas (Telouet). Dans les grandes villes, servir du poulet de ferme *beldi* est considéré comme un honneur qui est fait aux invités (notamment en raison de son prix élevé, mais nous verrons que cette caractéristique n'explique pas tout). En revanche, à Toundoute (province de Ouarzazate) un agriculteur explique que, pour les familles qui possèdent des basse-cours, le poulet *roumi* (élevé en batteries) est le plus valorisé, lors d'invitations, car il n'est pas produit à domicile mais acheté. Notons que la faible valorisation de la volaille, comme viande de réception, chez les populations rurales marocaines est ancienne. Benkheira (1999, p.104) l'explique par le fait que la basse-cour appartient à l'univers féminin, dans un contexte culturel où la commensalité est masculine : ce sont les femmes qui s'en occupent et parfois l'argent retiré de la vente des œufs ou des volailles leur revient en propre ; en Kabylie, il est déshonorant pour un homme de vendre ou même de toucher aux produits de la basse-cour devant un étranger (Bourdieu, 2000, p.175)¹⁰⁰.

La viande de caprin bénéficie elle aussi de statuts différents selon les contextes. En ville, où d'une manière générale, elle est très peu consommée, elle ne fait pas partie des menus de réceptions et n'est pas considérée comme pouvant être servie à des invités. Dans les campagnes, elle est plus ou moins bien valorisée sur le plan de l'hospitalité. Par exemple, elle est servie habituellement lors de festivités dans les régions montagneuses du Rif et du Haut-Atlas où l'élevage des ovins est minoritaire par rapport aux caprins (R.S.R.). En revanche, chez les éleveurs d'ovins du Moyen-Atlas, elle est vue comme une viande de second choix que l'on utilise lorsque l'on ne veut pas sacrifier un mouton (par exemple en cas d'une visite à l'improviste d'un proche). Mais, depuis que la viande de cette espèce est appréciée pour ses qualités diététiques, elle est servie dans des occasions où elle n'avait pas sa place auparavant. C'est ce qu'explique un éleveur de Azrou : « *Avant quand on faisait une fête on ne pouvait pas servir de la viande de caprin. Les invités auraient pu le*

¹⁰⁰ Méchin (1992, pp.73-84) relève, au sein de communautés rurales du nord-est de la France, que le clapier et la basse-cour sont des lieux placés sous la responsabilité des femmes. L'agriculteur qui déroge à son statut en effectuant des tâches féminines se voit affublé de sobriquet tels que « *Jean-du-Poulailler* » ou « *Tête-Poule* ». Or ce statut de la basse-cour rejaillit sur celui de la viande de volaille qui est dévaluée et ne s'utilise que dans les repas sans prétention et servis aux intimes.

prendre comme une offense. Mais maintenant avec les problèmes de cholestérol, à chaque fois que l'on organise une réception, il faut prévoir du chevreau pour au moins deux ou trois tables, pour les personnes âgées qui sont malades du cholestérol. »

Le poisson enfin est peu utilisé pour les réceptions. Quelques jeunes consommatrices (moins de quarante ans) disent le servir lors d'invitations de proches de leur âge (« *les gens plus vieux ne comprendrait pas qu'on leur serve du poisson pour une invitation* » dit l'une d'elle). Dans ce cas, elles préparent des poissons à chair blanche (dorades, bars...) cuit au four sur un lit de pommes de terres et de légumes. Elles justifient leur comportement par la volonté de changer, d'innover par rapport aux habituels tajines de viande. Dans une fête de mariage à laquelle nous avons assisté, le repas constitué de coquelets suivis de poisson (dorade) a soulevé de nombreuses discussions entre convives : les uns se plaignant de l'absence de viande, les autres vantant le caractère innovant de ce menu.

5- Choix d'une victime pour la Fête du Sacrifice

Nous avons dit que le mouton est, par excellence, la viande de la fête et de l'hospitalité, il est aussi la victime idéale de l'*ʿaïd al-kabîr*. Au niveau national, plus de quatre millions d'ovins sont abattus à cette occasion contre seulement trois cent milles caprins¹⁰¹. A Rabat, les consommateurs interrogés qui ont acheté un animal de sacrifice disent tous avoir acquis un mouton. Toutes s'accordent à dire que les ovins mâles sont les victimes recommandées préférentiellement par la religion. Les caprins sont présentés comme des animaux de « *second choix* », de « *secours* », utilisés par les personnes qui n'ont pas les moyens d'acheter ce type d'animal. C'est qu'en effet, les prix des animaux varient en fonction des espèces considérées. A titre d'exemple, en 2002 et 2003, sur les marchés aux bestiaux installés à Rabat, nous avons relevé que les béliers valaient en moyenne, entre mille deux cents et mille cinq cents dirhams alors que le prix des jeunes boucs était d'environ huit cents dirhams. A Ouarzazate, les marchands et les consommateurs rencontrés disent que sont sacrifiés surtout des ovins et moins souvent des caprins. En revanche, le sacrifice de

¹⁰¹ Estimations du Service de l'orientation des politiques, Direction de l'élevage, Ministère de l'agriculture.

cette espèce est attesté dans les environs de Aknoul, Taliouine (Ouarzazate), Tamar (Safi), Essaouira, chez les Chiadmas, dans l'arrière pays de Tétouan, le Souss (R.S.R.). Des habitants de la vallée d'Imlil (Haut-Atlas) nous disent qu'ils sacrifient préférentiellement des béliers ou des boucs si les premiers ne sont pas disponibles. Au sein de la population berbérophone de l'Anti-Atlas, le premier choix va au bélier, le deuxième au bouc et le troisième à la brebis (El Alaoui, 2001, p.149). Dans les villages du Haut-Atlas où a enquêté Hammoudi (1988, p.170), le bouc est la victime favorite seulement là où le mouton n'est pas élevé.

Nous avons confronté les points de vue des consommateurs aux recommandations légales religieuses. En ce qui concerne le choix de la victime destinée au sacrifice, le Coran fait mention d'animaux appartenant aux '*an`âm* « animaux de troupeau » : *« Appelle, parmi les Hommes au Pèlerinage! (...) Ils viendront par tout passage encaissé pour attester les dons qui leur ont été faits et invoquer le nom d'Allah à des jours connus, sur des bêtes de troupeaux... »* (Coran 22, 29; voir aussi 22, 34). Selon les commentateurs du texte coranique, le terme '*an`âm* désigne l'ensemble des herbivores domestiques que sont : les ovins, les caprins, les camelins et les bovins (Benkheira, 2000, p.138). Hamès (1998, p.13) souligne que les complications apparaissent, dans les textes islamiques (exégèse et législation religieuse) lorsque les docteurs s'interrogent sur le « meilleur » des animaux à sacrifier. Malîk qui est le fondateur de l'école juridique islamique en vigueur au Maroc préconise l'ordre de choix suivant : 1-ovin 2-bovin 3-camelin. Sauf pour le sacrifice ayant lieu à la Mecque, pour lequel la hiérarchie s'inverse : 1-camelin 2-bovin 3-ovin.

Nous avons vu que la viande d'ovin reste largement plébiscitée par nos interlocuteurs sur le plan de la saveur et du prestige associé à sa consommation ou à sa préparation pour la réception d'invités. Souvent, nos interlocuteurs expliquent le prestige de cette espèce sur la base de considération économique : il s'agirait de la viande la plus onéreuse. Non seulement cette croyance n'est pas toujours vraie, mais même si cela l'était, il faudrait bien se demander si le prix élevé de cette viande n'est pas la conséquence de l'attrait manifesté par les consommateurs à son égard, plutôt que l'inverse. De nombreux travaux de recherche en socio-anthropologie de l'alimentation, effectués dans des contextes culturels différents, montrent que l'élucidation des préférences des consommateurs suppose d'étudier le rapport aux animaux et aux modalités d'élevage, dans les sociétés considérées : *« La place qu'ils [les animaux] occupent dans le système carné autant que les qualités*

gustatives qu'on leur attribue tient avant tout au milieu dans lequel ils évoluent, au rôle qu'ils jouent dans le mental des communautés humaines. » (Méchin, 1992, p.71). C'est à cet examen que nous convions le lecteur dans la suite de ce texte.

IV- Le mouton, objet patrimonial

1- L'importance de la chaîne phagique

La croyance, selon laquelle les conditions d'élevage des animaux (notamment leur alimentation) ont une influence sur les qualités sanitaires et gustatives des viandes, est bien ancrée chez tous nos interlocuteurs. Encore une fois, cette croyance n'est pas une spécificité marocaine. Au contraire, elle a été observée dans de nombreux contextes culturels. Ainsi, Fischler (1993, p.137) écrit : « *Dans les choix que nous opérons, il semble que ce qu'on pourrait appeler la chaîne phagique ne soit pas sans importance : il n'est pas indifférent au mangeur de savoir de quoi se nourrit le mangé.* » A ce titre, la plupart de nos informateurs expriment spontanément une inclination pour les aliments présentés comme « naturels » : « *Il faut une nourriture naturelle, pour que l'animal soit sain et pour que sa viande soit bonne.* » Ils opposent la végétation spontanée, broutée par les ruminants, ou encore les graines et les insectes, picorés par les volailles, aux aliments concentrés et d'origine industrielle (ils font référence à la marque commerciale *Cicalim*). A l'appui de leurs croyances, les consommateurs évoquent souvent les crises sanitaires qui ont touché les élevages intensifs à l'étranger comme la maladie dite de la *vache folle* (ESB encéphalite spongiforme bovine), grippe aviaire de Hong-Kong et affaire des poulets à la dioxine en Belgique (1998) : « *Si les animaux ne mangent que des choses naturelles, on n'a rien à craindre parce que c'est sain mais, si on les nourrit avec des produits chimiques ou des farines, alors là... C'est lamentable. Il faut s'attendre à tout. Par exemple à la vache folle.*»; « *Les vaches élevées dans des conditions artificielles, c'est ça qui donne des maladies, comme la vache folle.* »... Les deux crises européennes relatives à l'ESB (1996 et 2001) ont été largement relatées par les médias marocains (articles de presse, reportages à la télévision) et accompagnées d'une communication des autorités locales visant à rassurer les consommateurs marocains (officiellement le pays n'a pas été touché par ce problème). Malgré cela, d'après la direction de l'abattoir municipal de Rabat, le battage médiatique entourant la première crise a été à l'origine d'une chute des abattages de bovins, en janvier et

février 1996. De la même façon, bien que le Maroc n'ait pas été touché directement par les différents problèmes relatifs à la volaille, ceux-ci auraient provoqué une chute des achats de cette viande¹⁰². En ce qui concerne notre échantillon, les personnes interrogées disent qu'elles n'ont pas supprimé ces deux viandes de leur régime alimentaire, de façon durable, suite à ces événements. Pour s'en justifier, elles invoquent l'absence d'alternative à leur consommation : « *On n'a pas le choix. Sinon, on va devenir végétarien* »...

Les consommateurs rencontrés croient aussi que les saveurs des viandes sont liées à l'alimentation des animaux : « *Pour savoir si la viande sera bonne, il faut savoir où a été élevé l'animal et ce qu'il a mangé.* »; « *Une fois, chez des amis, la viande n'était pas bonne. Tu pouvais ajouter toutes les épices que tu voulais, elle est restée immangeable. On a dit que c'était dû à ce qu'avait mangé la bête.* »... Ici encore, nos interlocuteurs pensent que les aliments d'origine « *naturelle* » sont préférables : « *Il faut une nourriture naturelle, c'est ça qui donne le bon goût à la viande.* » Pour les consommateurs, il s'agit avant tout de la végétation spontanée qui provient des pâturages (*l-mra`â*). Les fourrages (*l-`alf*) tels que le blé, l'orge, le maïs, les pois (*jelbana*), le bersim, la luzerne, la paille, le son bénéficient aussi d'une image positive. En revanche, la pulpe sèche de betterave (produit secondaire de l'industrie sucrière), les farines animales et les aliments composés (*Cicalim*) sont décrits comme donnant un mauvais goût et une couleur sombre à la viande. En ce qui concerne les autres aspects des systèmes de production, les consommateurs effectuent aussi un clivage. Les personnes interrogées croient notamment que l'évolution des animaux dans le milieu naturel est importante : « *On aime les animaux qu'on élève en plein air* »; « *Il faut que les animaux soient élevés dans la nature.* »... Les consommateurs y opposent les systèmes plus intensifs notamment la stabulation prolongée en bergeries (ils parlent d' « *écuries* » ou « *kouri* ») pour les ruminants ou en poulaillers pour les volailles. Il croient que l'enfermement des animaux a une influence négative sur la flaveur de la viande : « *Les moutons qui restent enfermés dans les bergeries, leur viande prend une mauvaise odeur.* » L'usage de bâtiments n'est admis que dans la perspective d'abriter le bétail pendant de courtes périodes, par exemple la nuit ou lors d'intempéries. La croyance la plus répandue est que les animaux doivent passer le plus clair de leur temps à l'extérieur pour que leur chair soit savoureuse et saine. Au final, les consommateurs interrogés

¹⁰² Entretien avec le directeur de la Fédération Interprofessionnelle du Secteur Avicole.

croient que les modalités d'élevage des ovins et des poulets de basse-cours sont celles qui se rapprochent le plus des conditions qu'ils considèrent comme idéales pour la production de viandes savoureuses et saines. A l'inverse, ils croient que l'élevage des bovins en étables et surtout des poulets en batteries en est éloigné.

Notons que des croyances tout à fait similaires ont été mise à jour chez des consommateurs français de viande de porc et de poulet : préférences pour une alimentation animale non transformée à base de céréales ou de végétaux spontanés (comme les glands pour le cochon) et pour l'élevage en plein air (Rainelli, 2001; Sauveur, 1997). A ce propos on peut confronter les croyances des consommateurs à un certain nombre de réalités. Ainsi, il a été montré que l'alimentation animale influe objectivement sur les caractéristiques organoleptiques des viandes. En revanche, l'élevage en plein air n'a pas d'effets démontrés sur celles-ci (Rosset, éd., 1988, pp.125-126; Sanudo et al., 1998). Les mécanismes relatifs aux effets de l'alimentation sur la saveur sont subtils et dépassent l'opposition entre *naturel* et *artificiel*. De même tout ce qui est *naturel* n'est pas sain et tout ce qui est *industriel* n'est pas toxique. La césure effectuée par les consommateurs marocains entre végétation spontanée et fourrages d'une part, aliments concentrés et pulpe sèche, d'autre part, est trop simplificatrice pour qu'on puisse expliquer qu'ils y adhèrent du fait de la connaissance empirique de phénomènes objectifs. A l'inverse, nous faisons l'hypothèse qu'elle repose surtout sur la croyance selon laquelle *tout ce qui est naturel est bon/sain et tout ce qui est industriel/artificiel est mauvais/nocif*¹⁰³. Nous ne pouvons toutefois, nous limiter à ce constat pour expliquer les préférences des personnes interrogées.

2- Proximité des animaux et des conditions d'élevage

Les croyances que nous avons recueillies et présentées précédemment soulèvent la question de la définition et de la délimitation du domaine du naturel pour les personnes interrogées. Les conditions d'élevage idéales pour les ruminants ne sont pas décrites comme correspondant à une insertion sans limite de l'animal dans le milieu naturel mais comme laissant la place à l'intervention humaine : sur le plan

¹⁰³ Ce jugement de valeur est largement répandu en France et favorise notamment le commerce des produits issus de l'agriculture biologique. Outre-Atlantique, Rozin (1998, p.144) écrit que : « *Les Américains semblent croire que la nature est bienveillante et que les êtres humains sont malveillants. Plus un aliment a subi de transformations, plus il est susceptible de réduire la longévité.* »

vétérinaire (« *Il faut un suivi médical des animaux par les vétérinaires; il faut des vaccins. Un animal doit être traité continuellement pour ne pas être malade. Si un mouton attrape une maladie celle-ci sera transmise à l'homme.* »...), sur le plan de l'alimentation (le recours à des fourrages cultivés est conçu comme normal) et sur le plan de l'hébergement temporaire des bestiaux. De la même façon, les poulets *beldi* pour lesquels les consommateurs affichent leur préférence sont décrits comme évoluant en plein air, comme se nourrissant de graines, d'insectes,... mais, dans le même temps, comme étant élevés à proximité des « *villages* » ou des « *maisons* » (la basse-cour est fortement associée à l'univers domestique et familial). Au final, le sentiment de proximité entretenu avec les animaux, leurs conditions de vie, le milieu dans lequel ils évoluent joue un rôle fondamental dans l'appréciation positive des viandes par les consommateurs.

A l'autre extrême, des conditions de vie conçues comme échappant à l'intervention humaine entraînent une dépréciation de la viande. C'est ainsi qu'au Maroc le gibier est dévalorisé et son utilisation pour des réceptions est impensable. Des chasseurs rencontrés dans le Moyen-Atlas expliquent qu'ils ne rapportent pas, chez eux, la viande des animaux abattus mais qu'ils la consomment entre eux dans la forêt. Dans le même ordre d'idée, le fils d'un éleveur du Tadla nous a dit que, dans son village, seuls les enfants pêchent en rivières et mangent entre eux le poisson capturé. Les adultes manifestent leur réprobation à l'égard de cette pratique : « *Mon père, quand il nous voyait faire, nous disait : « Bah! Vous mangez de la vermine ! » C'est vrai! Pour lui le poisson c'était de la vermine!* » Ici encore, il faut souligner l'existence d'une certaine continuité entre ces représentations et celles qui semblent s'être accumulées au cours du temps au sein des sociétés de pasteurs nord-africains. Nous avons vu que Benkheira (2000) a fait l'hypothèse que seules les viandes issues d'animaux de troupeaux étaient valorisées, dans ce contexte culturel, parce que ces derniers étaient considérés comme dotés de la qualité de sociabilité, qualité qui étant absente chez les bêtes sauvages rendait leur consommation problématique. Les jugements de valeur, portés par la plupart des consommateurs urbains, sur la viande de caprin relèvent de considérations similaires. En effet, les personnes qui ont une image négative de ce produit décrivent le petit ruminant comme évoluant dans des environnements non modifiés par l'activité humaine (montagnes, forêts, déserts), comme se nourrissant uniquement de végétation spontanée (feuilles d'arbres, herbes, arbustes...). De manière générale, il est présenté comme étant complètement livré à lui-même et comme échappant à

l'intervention humaine : « *Pour moi, en famille, je n'ai jamais entendu parler de cette viande. Je sais que l'animal vient du sud, qu'il grimpe dans les arbres, mais à part ça...* »; « *On ne les voit pas. Je ne m'imagine pas un troupeau de chèvres. J'ai juste l'image de la chèvre sur un arbre*¹⁰⁴. »... Plusieurs consommateurs croient même que ces animaux ne sont pas domestiqués : « *Pour moi ce sont des animaux sauvages...* »; « *Je ne savais pas qu'on faisait leur élevage, je pensais qu'ils vivaient en liberté* »... Ces croyances s'expliquent par des réalités objectives : nous avons vu qu'il s'agit surtout d'animaux rustiques, élevés dans des régions montagneuses ou arides et sur des parcours forestiers. Nous faisons l'hypothèse que la faible valeur de leur viande, aux yeux des consommateurs urbains, résulte notamment de la croyance selon laquelle ces animaux sont issus de la nature non transformée par l'homme. Au caractère sauvage qui est prêté à ce petit ruminant, il faut ajouter le caractère fantasque et frondeur dont il est doté dans de nombreuses traditions écrites et orales¹⁰⁵. A ce propos, il est opposé au caractère doux, paisible des agneaux et des brebis, qui symbolisent la gentillesse, l'innocence et la pureté (Benkheira, 1999, pp.96-97). Nos interlocuteurs évoquent l'expression : « *drîf mitl al-khouraîf* » (« *gentil comme un petit agneau* »).

Le sentiment de proximité ou d'éloignement entretenu avec les intrants utilisés dans l'élevage des animaux tient aussi une place primordiale dans l'appréciation des différentes viandes. Le fait que les consommateurs interrogés présentent des plantes cultivées (le blé, l'orge, le maïs...) comme étant « *naturelles* » soulève la question de ce qu'ils entendent par ce qualificatif. A ce titre, la remarque formulée par une informatrice est exemplaire des réponses obtenues : « *Le blé c'est pas naturel, c'est cultivé. Mais du blé on sait ce que cela veut dire. Alors que la nourriture marron qu'on donne aux poulets, le Cicalim [marque commerciale d'aliment concentré], on ne sait pas ce que c'est. On ne sait pas si c'est chimique ou quoi.* » Dans le même ordre d'idée, nous faisons remarquer à un consommateur que la pulpe sèche de betterave (présentée comme un produit industriel) est en réalité un produit de l'agriculture au même titre que le blé. Il nous répond : « *Oui, mais c'est des sacs. C'est des sacs qui viennent d'usines. C'est pas la plante qu'on donne directement. Les gens n'ont pas l'habitude. En plus, la betterave c'est une plante qui n'est pas*

¹⁰⁴ Cette représentation est liée à la large diffusion d'images (photographies, cartes postales, reportages télévisuels) d'animaux perchés sur des arganiers (arrière-pays d'Essaouira).

¹⁰⁵ Rappelons que chez nous, le nom latin de la chèvre (*capris*) a été donné au caprice (Chevalier et Gheerbrant, 1982) et que le bouc occupe une belle place dans les légendes, comme gardien de trésors, détenteur de pouvoirs inquiétants, avatar du diable... (Méchin, 1992, pp.118-120).

connue au Maroc. Elle a été introduite récemment peut-être dans les années 1970.»

La betterave sucrière est, en effet, cultivée au Maroc depuis 1968 et la réponse donnée montre qu'elle est encore perçue comme exogène. Nous relevons aussi à propos des plantes spontanées que la préférence va à la végétation locale, décrite comme convenant particulièrement bien à l'obtention d'une viande savoureuse et saine. Les consommateurs font en particulier référence à des plantes « *aromatiques* » ou « *médicinales* » ou encore aux « *plantes dont on fait les tisanes* ». Les plus citées sont *chih* l'armoise blanche et *z'atar* le thym. De manière générale, le Maroc est présenté comme bénéficiant de conditions naturelles (végétation et climat) qui se prêtent par excellence à l'élevage du mouton. A l'inverse, les conditions européennes (l'herbe « *trop verte* » , le climat « *trop humide* ») sont présentées comme conférant une saveur désagréable à la viande.

3- *beldi* contre *roumi*

Les déclarations de la plupart des consommateurs montrent que les sentiments de proximité ou d'éloignement qu'ils entretiennent avec les pratiques d'élevage et les intrants utilisés sont primordiaux pour l'appréciation des viandes. A ce titre, nous avons relevé que deux qualificatifs sont couramment utilisés au Maroc pour faire référence aux produits animaux. Il s'agit de *beldi* et *roumi* : c'est ainsi que nos informateurs parlent de moutons, de poulets ou de vaches *beldi* ou *roumi*. De manière générale, le terme *roumi* (litt. romain, chrétien) sert à qualifier un objet, une personne ou une pratique considérés comme étant d'origine européenne ou nord américaine. Un professeur d'arabe, marocain, précise le sens que revêt actuellement le terme dans le langage courant : « *roumi c'est étranger mais plus vers l'Europe. Quand les gens veulent parler d'un roumi ça peut être un Européen, un Américain, un Australien. Ils ne font pas de différence, pour eux c'est le même mode de vie.* » Par opposition, le terme *beldi* est utilisé pour faire référence à ce qui est conçu comme local, comme authentiquement marocain. Le dictionnaire de langue et de culture marocaine de De Prémare et al. (1993, p.295) propose les traductions : « *indigène, local; de production/de fabrication locale; non importé (objet, produit)* ». Le qualificatif est construit sur la même racine que *balad* : « *pays, territoire, contrée* ».

Les consommateurs appliquent les deux catégories *beldi* et *roumi* aux animaux en fonction de l'origine supposée de leurs races ou de leurs souches : « *Les moutons beldi, leur origine, leur noyau est local.* » A l'opposé, les animaux *roumi* sont conçus comme étant de races européennes ou françaises, importées au Maroc¹⁰⁶. En ce qui concerne les ovins, de l'avis des consommateurs de Rabat, l'ensemble du cheptel national est constitué de races locales, de moutons *beldi* ce qui est exact. Les troupeaux constitués d'animaux de races étrangères sont tout à fait marginaux (Boujenane, 1999). A propos des poulets, les consommateurs et les autres intervenants de la filière (volailleurs, grossistes, éleveurs) font partout la différence entre poulets *beldi* et poulets *roumi*. La majorité des volailles étant vendues en vif, ce sont des caractéristiques physiques qui sont mobilisées par les consommateurs pour les différencier. Le poulet *roumi* qui présente toujours un plumage blanc et uniforme est décrit comme étant d'origine européenne. Quant aux poulets *beldi*, les consommateurs disent les reconnaître à leur plumage coloré. Ils sont considérés comme étant de souche locale et typiquement marocains : « *Il n'existe pas ailleurs* » ; « *En France vous n'en avez pas* »... Rappelons que 80% du volume de viande de poulet produite, au Maroc, est issu de l'élevage de poulets *roumi*. Pour les bovins aussi la même distinction existe. De l'avis des consommateurs, la viande de boucherie est principalement issue de bovins *roumi*, c'est-à-dire d'animaux de races importées. Dans la réalité environ 54% des effectifs du cheptel bovin marocain seraient de type local et 46% de types purs (races importées) et croisé (c'est-à-dire issu du croisement entre races locales et races importées). Il faut noter que cette situation est le résultat d'une évolution récente puisqu'en 1969, 95% des effectifs appartenaient au type local (Boujenane, 2002, p.13). Les caprins en revanche sont considérés par nos interlocuteurs comme étant tous d'origine locale (les troupeaux de races laitières sélectionnées, importées d'Europe, sont en effet marginaux en nombre).

A propos des termes *beldi* et *roumi*, les consommateurs évoquent aussi les sens de « traditionnel » et de « moderne ». A ce titre, Norguet-Dautry (1993) a souligné qu'au Maroc, est qualifié de traditionnel tout ce qui est justifié par l'allégation qu'il en allait de même autrefois. Mais elle ajoute que la tradition y revêt aussi une dimension géographique : « *C'est le 'chez nous' confronté à un ailleurs parfois mal défini mais*

¹⁰⁶ La même catégorisation est employée à l'égard de fruits et légumes selon que les variétés sont considérées comme d'origine locale (le citron vert, les courgettes rondes, les concombres courts) ou importée (citron jaune, courgettes et concombres longs).

qui est essentiellement français. » Ainsi, des produits alimentaires (huile, beurre, sucre...), les vêtements, les bijoux, l'ameublement sont dits *beldi* ou *roumi* selon que leurs procédés de fabrication ou leurs styles sont considérés comme d'origine locale ou occidentale. On parle aussi, au Maroc, de personnes *beldi* ou *roumi* en fonction de leurs modes de vie, d'habillement ou de leurs comportements selon que ceux-ci sont considérés comme traditionnels ou modernes et occidentalisés. A propos des animaux, l'opposition entre tradition et modernité concerne les pratiques d'élevage. Les techniques de stabulation sont présentées comme « *modernes* », « *scientifiques* » et importées d'Europe. A l'opposé, l'élevage sur parcours, en plein air, est considéré comme traditionnel et ancré dans l'histoire locale : « *Il faut que les moutons soient élevés dans la nature, sur les pâturages, selon les règles.* » A propos des animaux *beldi*, nos informateurs font référence au souvenir d'animaux élevés par leurs parents, leurs grands-parents ainsi qu'à des troupeaux ou des basse-cours vus dans les campagnes, lors de voyages. Ils leur apparaissent comme les produits d'élevages pensés comme identiques aux pratiques anciennes et par conséquent comme authentiquement marocains. L'utilisation d'aliments composés ou de pulpes sèches de betterave est décrite comme étant « *moderne* ». En revanche, l'usage des céréales (orge, blé, maïs), la paille, la luzerne est considéré comme ancré dans la tradition. Il est important de relever que pour les personnes interrogées, les catégories d'animaux et les catégories de pratiques d'élevage se recoupent : les animaux *beldi* sont élevés selon des pratiques traditionnelles et les *roumi* selon des pratiques modernes et intensives. A ce titre, les animaux des différentes catégories sont vus comme étant adaptés à leurs modalités d'élevage respectives et comme ne pouvant pas supporter d'être élevés selon les pratiques opposées : « *Le poulet roumi, il ne peut pas être élevé dans la nature. Il est trop fragile. Il a besoin qu'on lui apporte sa nourriture. Il a besoin de chauffage artificiel (...) Le poulet beldi c'est le contraire. Tu ne peux pas l'élever dans les poulaillers industriels. Il a besoin d'être dehors, en plein air.* »

Compte tenu de tout ce qui vient d'être dit, on comprend que les consommateurs marocains tiennent les animaux *beldi* pour être les « *vrais* » moutons ou les « *vrais* » poulets et qu'ils considèrent la saveur de leurs viandes comme étant *authentique* : « *Le beldi il a le vrai goût du poulet.* »... En effet, nous avons vu (chapitre 1) que la perception gustative d'un aliment est le résultat d'une construction mentale qui donne une signification aux messages sensoriels (transmis au cerveau par les terminaisons nerveuses) en les rattachant à des expériences et à des visions du monde

incorporées par les individus au cours de leur histoire (Chiva, 1996). Et c'est ainsi que le poulet de batterie est pensé (par opposition au poulet « *authentique* », le *beldi*) comme étant artificiel (*'içtinâ^ci*), industriel (*çinâ^ci*), fabriqué (*maçnû^c*). Et on comprend que les consommateurs soient disposés à percevoir sa viande comme n'ayant pas le « *vrai goût* » du poulet, à la comparer à du carton ou du plastique ou encore à la considérer comme néfaste pour leur santé. D'un point de vue objectif, il faut dire que les deux catégories de viandes sont très différentes : celle de *roumi* provient de volaille de quatre-vingt-dix jours alors que celle de *beldi* vient de jeunes coqs qui ont parfois jusqu'à six mois. La chair de ces derniers est donc moins tendre et a une saveur plus intense que les premiers.

J.P. Poulain (1997, p.20) a aussi constaté, dans le contexte français, que « *la production animale conçue sur le mode taylorisé contribue à une chosification de l'animal destiné à l'alimentation. Elle le réduit à l'ordre de la matière première. La viande s'en trouve désanimalisée, dévitalisée* » Le malaise des consommateurs marocains à l'égard des animaux *roumi* et de leur viande nous paraît être similaire à celui des consommateurs occidentaux face à l'industrialisation de l'alimentation. Les transformations des filières agro-alimentaires, leur concentration, leur étirement, l'éloignement des mangeurs de l'origine des aliments font de ces derniers des produits non identifiables, chargés de mystères, des OCNI « *objets comestibles non identifiés* » selon la formule de Fischler (1993, p.218). En vertu de l'effet de l'*incorporation* (Chapitre 1) sur la recomposition identitaire du mangeur, l'ingestion quotidienne d'aliments mal identifiés agirait sur l'individu en installant chez lui une crainte de perdre la maîtrise de son propre corps, mais aussi de sa propre identité : « *si nous ne savons pas ce que nous mangeons, ne devient-il pas difficile de savoir, non seulement ce que nous allons devenir, mais aussi ce que nous sommes?* » (Fischler, 1993, p.70)

Ajoutons qu'au Maroc le clivage *beldi* / *roumi* prend aussi une dimension religieuse dans la mesure où le *roumi* est aussi *nasranî* (littéralement nazaréen), c'est-à-dire « chrétien ». Les dimensions géographique (occident) et religieuse (chrétienne) sont amalgamées. L'*Encyclopédie de l'Islam*, nous apprend que le mot *roum* apparaît dans la littérature arabe pour désigner indifféremment les Romains, les Byzantins et les chrétiens. Or des informateurs qui ne sont pas des hommes de religion (par exemple, un grand commerçant qui habite un quartier *résidentiel* ou une jeune femme qui habite un quartier *moderne*) affichent la conviction que l'intensification de

l'élevage est en contradiction avec le dogme islamique : « *Dans notre religion, il ne faut pas faire de mal aux animaux. Il ne faut pas les exploiter de façon scientifique* » ; « *C'est haram [interdit par la religion] de donner de la farine animale aux vaches.* »... Pour le mangeur marocain, à l'angoisse générée par la méconnaissance des réalités des élevages intensifs, s'ajoute celle que génère l'origine supposée européenne ou occidentale, donc considérée comme chrétienne, des techniques et des souches animales employées. A cet égard, il faut se rappeler la longue histoire conflictuelle, entre les habitants des deux rives de la Méditerranée. Depuis le 16^{ème} siècle au moins, l'Européen c'est « *l'homme qui vient de la mer : l'envahisseur impie contre lequel le jihâd est une obligation canonique* » (Rivet, 2002, p.22) Cette figure malfaisante de l'Européen gagne en vigueur pendant le presque demi-siècle d'occupation française (1912-1956). Rivet (2002, p.23-24) rapporte l'ensemble des images négatives et des stéréotypes dont il est l'objet : considéré comme ayant des origines impures (on le rattache parfois à Caïn), assimilé dans les contes populaires à un ogre repoussant,... il faut s'abstenir au maximum de le fréquenter sous peine de souillure.

Au même titre que les consommateurs français se sont sentis menacés d'américanisation par le développement de la vente de *Coca-Cola* sur leur territoire, après la Seconde Guerre Mondiale, puis par la multiplication des *fast-food*, à partir des années 1970 (Fischler, 1993, pp.221-226), on peut penser que les consommateurs marocains ressentent une anxiété à voir leur identité bouleversée par la consommation d'animaux *roumi*. A l'appui de cette hypothèse nous relevons les parallèles exprimés par nos interlocuteurs entre les animaux et les êtres humains : « *Le poulet beldi est brun, comme nous. Le roumi est blanc comme vous.* » (entendu plusieurs fois) Un informateur de la Médina nous rapporte : « *J'entends souvent les gens qui traitent les Européens de « poulets roumi ». Ils disent qu'ils sont fragiles et faibles, qu'il faut faire attention à eux. Les Marocains se comparent aux poulets beldi qui sont plus forts, plus résistants.* » Dans le contexte marocain, l'angoisse d'une recomposition identitaire est dramatisée par le fait qu'elle ne concerne pas seulement des traits nationaux mais aussi la religion et donc possiblement le salut de l'âme¹⁰⁷.

¹⁰⁷ A propos de cette anxiété identitaire et religieuse liée à la consommation de viande, Benkheira (1995) a souligné que les populations musulmanes n'ont jamais été autant rigoristes vis-à-vis du mode d'abattage des animaux que lorsqu'elles cohabitaient avec des non-musulmans. En témoigne le développement important des boucheries *halal*, en Europe alors que la plupart des docteurs en droit

Au final, nous faisons l'hypothèse que la plupart des consommateurs de viande interrogés considèrent le mouton comme un véritable objet patrimonial¹⁰⁸. A ce titre, les personnes interrogées rattachent le mouton à leur patrimoine par un ensemble de croyances qui sont relatives : à l'origine des races élevées et consommées ; aux pratiques d'élevage pastorales considérées comme généralisées et appartenant à la tradition ; aux conditions écologiques et climatiques locales considérées comme étant les mieux adaptées à l'élevage du mouton ; au statut de victime préférentielle pour le sacrifice religieux (parfois ils formulent explicitement cette idée : « *le mouton est la viande préférée des Marocains parce que son sacrifice est recommandé par la religion.* ») Les déclarations où s'entremêlent les références à cet animal comme patrimoine local, l'élevage sur parcours et l'identité marocaine sont fréquentes chez les consommateurs interrogés : « *Le Maroc c'est le pays du mouton* » ; « *Ici le mouton est roi* »...ou encore « *les Marocains sont des éleveurs* » ou « *des bergers* », etc. Ces observations nous engagent à adhérer à l'hypothèse de Corbeau (2002, p.109) selon laquelle la « *conceptualisation patrimoniale* » émerge lorsqu'il y a rupture. Dans le contexte étudié, les ruptures sont multiples et diverses. De nombreux consommateurs ont connu un passage récent (en une ou deux générations) de la condition de paysan-éleveur à celle de citadin, qui s'est accompagné d'un éloignement physique des lieux d'élevage et de la perte de la maîtrise des facteurs de production. Les néo-citadins aussi bien que les citadins de souche ont connu un bouleversement de la structure de l'offre en produits carnés : alors que le mouton y était dominant, il y a moins d'un siècle, il est maintenant relégué en troisième position, derrière le poulet et le bœuf. Les conditions et les techniques d'élevage de ces deux espèces ont elles mêmes connu de grands bouleversements qui ont résulté, pour ce qui concerne la volaille, dans la mise sur le marché d'un produit aux caractéristiques très différentes du traditionnel poulet de basse-cour.

Le statut d'objet patrimonial que les consommateurs confèrent au mouton, mais aussi au poulet *beldi*, permet de comprendre de manière significative l'utilisation privilégiée de leur viande dans le cadre de pratiques (réceptions d'hôtes, repas de fêtes) qui ont pour fonction d'entretenir ou de créer des liens entre individus. Dans ce

islamique s'accordent sur le fait que la viande issue des abattoirs locaux est licite pour leurs coreligionnaires, à partir du moment où les animaux sont mis à mort par égorgement.

¹⁰⁸ Lizet (1989) emploie l'expression d'objet patrimonial à propos du cheval noir du Nivernais.

cadre, le prestige conféré aux plats constitués de carcasses entières, de demi-carcasses, de quart-avant, d'épaules entières doit se comprendre du fait de la grande quantité de viande qu'ils représentent mais aussi parce qu'ils permettent de visualiser l'animal : on « *voit que l'on mange du mouton* » dit un consommateur. Cette valorisation des grands quartiers de viande dénote une nette tendance à la « zoophagie ». Rappelons que, parmi les consommateurs français, Vialles (1987, p.140) distingue les « zoophages » qui aiment à reconnaître le vivant dans ce qu'ils consomment, des « sarcophages » qui ne consentent à consommer qu'une substance abstraite où rien ne soit identifiable de l'animal.

Conclusion

Les analyses qui précèdent mettent au jour un ensemble de comportements et de motivations types à partir desquelles, par un travail de stylisation, on peut construire différents *ethos* de mangeurs de viande. Le premier, que nous proposons d'appeler « mangeur *beldi* », adhère à tout un réseau de croyances positives et normatives, qui font du mouton le type idéal des viandes, c'est-à-dire le modèle qui condense l'ensemble des propriétés et des caractéristiques qui définissent ce que doit être une viande : un aliment nourrissant, savoureux, dont la consommation confère du prestige et qui permet d'établir ou de renforcer les liens sociaux à travers les trois mécanismes du don, de la démonstration de générosité et de l'incorporation. Ce mangeur prête cette dernière propriété au mouton et au poulet *beldi* parce qu'il les tient pour des objets patrimoniaux. Parallèlement, la consommation de ces deux viandes provoque chez lui une remémoration à la fois sensorielle et affective : du *temps passé* (dans le cas du poulet *beldi* chez les personnes qui ont vécu l'époque où le poulet *roumi* n'existait pas...), du *temps de la fête* (goût du mouton associé à la fête du sacrifice et aux mariages...) ou des *êtres proches* chez qui il consommait ces produits (père éleveur, grand-mère qui possédait une basse-cour...). Au sein de cet *ethos*, des mangeurs ont supprimé ou diminué la fréquence de consommation du mouton, dans leur alimentation ordinaire, au profit du bœuf et du poulet, pour des raisons de santé (personnes souffrant d'hypercholestérolémie qui disent agir sur les conseils de leur médecin et personnes qui disent agir par prévention) ou pour des

raisons utilitaires et économiques (le bœuf est plus charnu et tient mieux à la cuisson). Toutefois, le mouton garde pour eux le statut de viande des grandes occasions et des réceptions. Pour achever de caractériser le « mangeur *beldi* », nous ajouterons qu'il est « tenant du tajine » et zoophage, surtout lors de repas festifs.

Au « mangeur *beldi* » nous opposons le « mangeur *roumi* ». Ce dernier renvoie la viande principalement à sa fonction de nourriture. C'est ce qu'exprime une jeune femme en disant : « *Pour moi la viande c'est de la viande.* » Il hiérarchise les produits carnés en fonction de qualités intrinsèques. Comme il est très sensible aux considérations diététiques, il dévalorise le mouton pour son aspect gras. Comme il est « tenant des grillades », il consomme surtout des viandes (bœuf, poulet) qui se prêtent à la préparation de ces spécialités : tranches de bœuf à griller, steaks hachés, escalopes de veau, de poulet, de volailles panées ou farcies au fromage, pilons ou brochettes de poulet marinées... Il ne trouve pas, parmi l'offre des bouchers, des produits à base de viande d'agneau, adaptés à ce mode de consommation (en dehors des côtelettes). Il réfute le statut très valorisé (qui domine dans son entourage) du mouton et du poulet *beldi*. Il considère tous les arguments relatifs au registre patrimonial et qui fondent la valorisation de ces deux viandes, comme relevant du « mythe », d'idées révolues ou en voie de l'être : « *Je n'y crois pas [à la qualité gustative supérieure du poulet beldi sur le roumi]. C'est un mythe* » ; « *Ce sont les personnes âgées qui croient ça* »... Il voit dans la rationalisation de l'élevage des gages de sécurité sanitaire : « *Dans les fermes, on donne une alimentation sélectionnée aux animaux. Ceux qui sont lâchés dans la nature mangent n'importe quoi. Parfois des déchets ou des sacs en plastique qui traînent* » ; « *Il y a un suivi vétérinaire. Les animaux sont traités quand ils sont malades.* »... Le « mangeur *roumi* » veut aussi dénier la fonction d'entretien des liens sociaux que le « mangeur *beldi* » confère à la consommation de viande. Il ne participe pas à la fête du sacrifice qui pour le « mangeur *beldi* » constitue le moment le plus intense d'agrégation communautaire autour de la consommation de viande et préfère profiter des quelques jours de congés pour s'adonner à des activités plus individualistes (voyages, vacances,...). Dans les grandes réceptions (mariages), il privilégie les aspects festifs autres que gastronomiques, notamment la musique et la danse. Il considère que l'organisation de grands repas perturbe ces aspects de la fête, en créant des temps morts (« *quand ils ont mangé les gens ne veulent plus se lever pour danser* ») et du désordre, *rouina* (chaises et tables éparses, serveurs qui

circulent avec les plats...). Parfois, il organise des repas sous la forme de buffets, ce qui plonge les « mangeurs *beldi* » qui sont invités dans la perplexité : « *J'avais organisé un buffet. Mais les gens n'ont rien compris. Ils restaient assis à leur place. J'avais beau leur dire de se lever, de se servir, ils ne bougeaient pas. A la fin, j'ai été obligé de leur remplir des assiettes moi-même et de leur apporter.* » Dans les réceptions à domicile, le repas est considéré comme un prétexte pour passer un moment convivial, plus que comme un don ou un acte de commensalité. Ce jugement doit aussi s'interpréter, surtout chez la mère de famille, comme le refus d'un ordre pesant : « *Quand des amis viennent à la maison, j'ai envie de passer du temps avec eux et pas dans ma cuisine. Alors pourquoi ne pas préparer quelque chose de simple ?* » Dans ce cadre, peu importe la nature du produit carné servi, puisque celui-ci n'a plus aucune charge symbolique : nous avons observé que l'agneau qui avait retrouvé un statut festif, à travers l'achat chez des traiteurs de rôtis désossés et farcis est maintenant remplacé par les mêmes spécialités préparées avec de la dinde. Enfin, on peut ajouter à ce portrait que compte-tenu de ces différents éléments, le « mangeur *roumi* » ne fait pas preuve de la même tendance à la zoophagie que le « mangeur *beldi* ».

Chapitre 4

Qu'est-ce qu'une bonne viande de mouton ?

Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice ?

« Pour vous, qu'est-ce qu'une bonne viande de mouton ? Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice ? » Lorsqu'on les interroge de la sorte, les consommateurs de Rabat font feu de tout bois¹⁰⁹. Ils donnent, par exemple, des réponses qui ont trait : à des caractéristiques et propriétés des produits (« *je crois qu'une bonne viande, c'est une viande tendre* » ; « *c'est une viande qui est tendre, grasse...* »), à des normes religieuses (« *je crois qu'une bonne viande, c'est une viande halal* » ; « *un bon mouton de sacrifice doit avoir au moins un an* »...), à l'animal d'origine (« *c'est une viande qui vient d'un jeune agneau, d'un mâle...* »), aux pratiques d'élevages (« *c'est la viande des parcours...* »), aux modalités de transformation, de traitement et de distribution de la viande (« *c'est une viande qui provient d'un animal égorgé rituellement* », « *c'est une viande issue d'un animal qui vient d'être abattu* »...), etc.

Afin de rendre ces réponses exploitables, nous avons tenté de les organiser. Pour notre part, nous les avons utilisées (paragraphe I et II) en reconstituant des croyances normatives types qui sont relatives à la définition d'une bonne viande / d'une bonne victime de sacrifice, au moment de leur consommation. Nous nous sommes attaché à reconstituer l'ensemble des bonnes raisons qui sous-tendent l'adhésion de nos interlocuteurs à ces jugements. Les individus qui se font une idée précise de ce que sont des bons produits se demandent comment les identifier, au moment de leur acquisition. Ils se demandent aussi où s'approvisionner afin de maximiser leurs chances de satisfaction (comment choisir un bon boucher ? où acheter un mouton de sacrifice ?). Nous expliquons de quelle façon ils tentent de répondre à ces questions, dans le paragraphe (III).

¹⁰⁹ Il s'agit d'un phénomène courant lorsque l'on demande à des individus de décrire des objets de bonne et de mauvaise qualité (CREDOC, 1992, pp.26-47).

I- Qu'est-ce qu'une bonne viande de mouton?

1- C'est une viande savoureuse

Nous avons déjà vu au chapitre 3 que, pour les personnes interrogées, une bonne viande est une *viande savoureuse* et qu'ils mettent en relation cette qualité avec les modalités d'élevage, l'alimentation des animaux et les races des moutons. Pour nos interlocuteurs, la fraîcheur de la viande constitue un autre facteur primordial de la saveur et de l'odeur d'une viande. Ils la définissent comme étant le temps écoulé entre le moment de l'abattage de l'animal et celui de l'acquisition de la viande : « *Une viande fraîche, c'est une viande qui a une faible durée depuis l'abattage.* » Pour tous, la viande fraîche, par excellence, est dite *jdîd* (neuf, nouveau). C'est celle qui est issue d'un animal qui a été abattu le jour même de l'achat. Une viande fraîche mais qui n'est pas du jour est dite *trî*. Celle qui n'est pas fraîche est *qdîm* (ancien) : « *C'est une viande qui est restée longtemps chez le boucher.* » Ces qualificatifs sont fréquemment utilisés par les clients, sur les points de vente : « *Ne me donne pas un morceau ancien.* »; « *Ce n'est pas de la viande ancienne au moins?* »; « *Donne moi de la viande fraîche!* »...

La viande fraîche est toujours décrite comme étant plus savoureuse : « *La viande du jour, très fraîche, c'est toujours bon, ça a un meilleur goût. Mais celle qui reste au frigo, il y a une différence. Elle est moins bonne.* » L'odeur est aussi une caractéristique primordiale. Une bonne viande doit être sans odeur lorsqu'elle est crue. Son altération engendre une réaction physique de dégoût qui est sous-tendue, selon son intensité, par les idées de pourriture, de cadavre, de charogne, de mort : « *Parfois, ça sent mauvais. Ce n'est plus l'odeur du mouton c'est l'odeur de charogne. C'est dégoûtant.* » Plusieurs informateurs qui ont vécu des périodes de leur vie, sans réfrigérateur, relatent leurs souvenirs de fêtes de l'*aïd al-kabîr* et de la viande du mouton sacrifié dont l'odeur s'altérerait après quelques jours passés à température ambiante. D'autres se souviennent de l'odeur désagréable de plats consommés à l'occasion de fêtes de mariages. Les cuisiniers et cuisinières professionnels, engagés pour la préparation des repas, confirment que parfois les hôtes achètent la viande en grande quantité, la veille de la réception et que celle-ci est entreposée à température ambiante, dans les cuisines, car les réfrigérateurs des particuliers ne sont pas suffisamment volumineux.

2- C'est une viande claire

Tous les consommateurs interrogés formulent l'appréciation selon laquelle une bonne viande est claire : ils précisent qu'elle doit être rose ou rosée. Ce jugement s'inscrit lui aussi dans une problématique liée à la notion de fraîcheur. Nos interlocuteurs expliquent que les teintes foncées ou sombres (rouge pour la viande crue, noire pour la viande cuite) engendrent, chez eux, une réaction de dégoût : « *Quand je vois une viande qui est noire, je suis dégoûtée* »... C'est aussi l'opinion d'un boucher qui déclare : « *Quand on mange la viande, il y a deux choses : le regard et le goût. Le goût, il est bon ou pas. Et la couleur, si elle est pas bien, si elle est noire, alors on est dégoûté. On ne peut pas manger.* » Ici encore les couleurs sombres renvoient à l'idée de putréfaction et de charogne. Nos interlocuteurs croient que la consommation de cette viande peut engendrer des troubles de la digestion : « *Par expérience on sait que cette viande peut rendre malade.* » Or nous savons qu'il suffit parfois d'être malade une seule fois après l'ingestion d'un aliment pour être dégoûté, pendant de nombreuses années, par ses caractéristiques organoleptiques (Rozin, 1995). Chez nos interlocuteurs, le dégoût ressenti à la vue de viandes sombres ou au contact de viandes à l'odeur altérée pourrait donc souvent résulter d'un apprentissage « par corps », à proprement parler.

3- C'est une viande qui n'est pas grasse

A Rabat, tous les consommateurs, mais aussi les bouchers et les chevillards interrogés en tant que consommateurs, s'accordent à formuler le jugement selon lequel une bonne viande contient une faible quantité de graisse apparente. Cette préférence est fondée sur leur adhésion à des croyances positives relatives aux effets de l'absorption de graisse animale sur la santé du mangeur : ils évoquent avant tout l'hypercholestérolémie et les troubles du système cardiovasculaire, dans une moindre mesure les troubles du système digestif (ulcère, brûlures d'estomac, digestion difficile, sensation de lourdeur...). Tous disent qu'ils ont été informés des risques liés à l'ingestion de cet aliment par les médecins (lors de consultations), par des personnes qui ont consulté ou par les médias de grande diffusion (télévision, radio, journaux). De l'avis de tous, ces croyances sont l'objet de nombreuses discussions au sein de leur entourage (familles, amis, collègues...). Les personnes

interrogées font remonter leur propre attitude de rejet à l'égard de la graisse animale à une période relativement récente : les années 1980 et surtout 1990. Ce rejet idéal ne s'accompagne pas d'une aversion pour les qualités organoleptiques (goût, texture, odeur) du gras sauf chez de jeunes consommateurs (moins de quarante ans) : « *Je nettoie bien la viande. J'enlève toute la graisse avant de la faire cuire parce que je ne peux pas manger ça. Ça me dégoûte.* »; « *Quand je vois des gens qui mangent la graisse, je me demande comment ils font. Moi, je ne peux pas. Je suis dégoûtée. D'ailleurs quand je prépare le tajine, je l'enlève. J'enlève la graisse.* »... Quand on les interroge sur l'origine de leur dégoût, ces interlocuteurs expliquent souvent que la graisse faisait déjà l'objet d'un rejet pour des raisons médicales dans leur famille. Les consommateurs plus âgés disent qu'ils éprouvaient du plaisir à consommer cet aliment, jusqu'à ce qu'ils commencent à redouter ses effets sur la santé. Chez ces derniers, l'attitude à l'égard de la graisse animale résulte donc d'un arbitrage entre les croyances relatives à ses effets sur la santé du mangeur et leur attrait sensoriel pour cet aliment. Il est une circonstance où la plupart des personnes rencontrées déclarent qu'elles aiment consommer de la graisse : il s'agit du premier repas qui suit le sacrifice de l'*aïd al-kabîr*, au cours duquel elle disent prendre des brochettes constituées de morceaux de foie entourés de crépine (*boulfaf*).

A l'inverse de ce que nous observons en ville, les consommateurs (dont les éleveurs) rencontrés dans le Moyen-Atlas font état de leur préférence pour les viandes grasses : « *Nous voulons une viande grasse* - disent des consommateurs rencontrés devant des boucheries - *Nous aimons manger la graisse.* » Un consommateur explique : « *Une bonne viande, on dit en berbère 'tqoua' ça veut dire une viande jeune et grasse.* » Ils font de la graisse un facteur important de la saveur, de la succulence, de la jutosité, voire de la tendreté des viandes. Plusieurs personnes expliquent qu'une chair trop maigre est « *sèche* » (*nachef*), et « *dure* » (*qasah*). Dans le propos d'un éleveur, le gras est présenté comme un élément essentiel de la réussite de la préparation du tajine : « *Disons qu'un tajine dans lequel tu n'as pas mis de la graisse... parce qu'il faut voir que c'est ça l'important : une certaine graisse. Ça ne donne pas le goût. C'est fade.* » Au Mahgreb, l'utilisation alimentaire de la graisse animale, en particulier de celle d'ovin et de camelin, est attestée depuis le Moyen-Age, par des récits de voyageurs et des traités de gastronomie. Elle était consommée en l'état ou utilisée pour faire frire la viande (Rosenberger, 1996, p.347). Dans les manuscrits traduits par Bolens (1990, pp.37-41), les auteurs recommandent

l'usage de ce qui est le plus « *savoureux* », le « *doux et le gras* », et préconisent l'utilisation de « *viandes suaves dans les parties les plus grasses* », de « *viandes grasses* » ou de « *viandes d'animaux gras* ». Fischler (1993, p.312) rappelle que la graisse animale est et a été un aliment souvent apprécié et même recherché par la plupart des peuples. Cette appétence, largement répandue à travers les communautés humaines, s'expliquerait notamment par les qualités organoleptiques (les matières grasses jouant un rôle majeur dans la fixation et la restitution des substances olfactives et gustatives¹¹⁰) et énergétiques de cet aliment. A ce titre, nous avons vu que les consommateurs marocains considèrent la graisse animale, les matières grasses en général (huile, beurre) comme étant des denrées propices à l'entretien de l'activité du mangeur, voir même au développement de sa force physique. Quant aux consommateurs du Moyen-Atlas, ils justifient leur attrait pour cet aliment « *qui réchauffe* », par le fait qu'ils vivent dans une région montagneuse où l'hiver est rigoureux.

Les consommateurs du Moyen-Atlas expliquent aussi que la viande grasse servie à un invité est un signe de prodigalité et d'hospitalité. Un jeune éleveur déclare : « *Quand viennent des invités, on palpe les moutons et on regarde s'ils ont de la graisse pour choisir celui que l'on va égorger. (...) Vraiment pour faire bonne figure et pour mettre la cerise sur le gâteau (sic) on prépare le couscous avec la graisse qui est autour des reins. Une fois que c'est cuit, on prend toute cette graisse et on la met juste devant l'invité ou le chef des invités ou la personne principale qui est invitée. Et les gens la mangent comme ça.* »¹¹¹ Dans le contexte de pénurie alimentaire et de disette qui a sévi au Maroc pendant des siècles, les graisses ont été considérées comme des symboles d'abondance et de richesse. Encore une fois, ce symbolisme n'est pas propre au Maroc. Il existe dans des contextes culturels aussi différents que les sociétés amérindiennes, d'Afrique Subsaharienne ou de encore de Nouvelle-Guinée (Chevalier et Gheerbrant, 1982, p.483). Il trouve souvent un écho dans la valorisation d'une certaine corpulence des individus. En arabe littéral, le qualificatif féminin '*abla* (utilisé aussi comme prénom) et qui signifie littéralement « *dodue, grassouillette, potelée* » est fortement connoté à la beauté, à tel point qu'il est traduit

¹¹⁰ Belleville, J., 1996, « Le goût et l'attrance pour les lipides », *Actes du Troisième colloque transfrontalier : Le goût*, Université de Dijon, pp.135-143.

¹¹¹ En Tunisie, sur le couscous, on présente aux invités la *liyya* queue grasse du mouton de race barbarine (Jeanne Chiche).

spontanément dans le sens de « *belle* »¹¹². Au Maroc, l'étude des seuils de l'obésité, de la maigreur, de leur évolution (notamment sous l'effet de la pénétration des modes et critères européens) et de leur intégration dans la définition de la beauté des personnes reste à faire. Nous pouvons toutefois signaler que, chez les hommes, l'embonpoint est souvent associé à l'idée d'opulence et de pouvoir. Chez les femmes la maigreur est vue comme le signe d'une nature envieuse, insatisfaite et jalouse. Mais les personnes qui consomment régulièrement de la viande renvoient aussi le symbolisme qui est associé à la graisse animale (symbole d'opulence, de prodigalité, d'hospitalité...) à un passé révolu, à des traditions anciennes qui n'ont plus cours, sauf au sein de populations dont ils veulent se démarquer comme les « *campagnards* » (*`aroubiyyin*), les « *anciens* » ou « *personnes âgées* », « *les vieux* » ou les classes « *populaires* » (*cha`biyyin*). Les discours tenus insistent sur le manque d'éducation présumé de ces catégories de personnes (« *Ils ne savent pas que c'est mauvais pour la santé* »; « *Ils ne connaissent pas ça* »; « *Ils sont illettrés* »...) sur leur précarité (« *ils n'ont pas le choix* »; « *ils veulent juste se remplir le ventre avec ce qu'ils peuvent* »...) ou encore sur leur condition de travailleurs de force qui nécessiterait la consommation d'aliments énergétiques (« *A la campagne les gens travaillent beaucoup donc ils peuvent manger du gras. Ça ne leur fait rien parce qu'ils brûlent tout ça. Nous en ville, ce n'est pas pareil. On travaille dans des bureaux. On ne fait pas d'efforts.* »...).

Les différents éléments que nous avons recueillis au Maroc rappellent les descriptions que donnent Fischler (1993, p.309-333) et Corbeau (1995; 2002, pp.120-122) de l'évolution de l'attitude des consommateurs français à l'égard du gras. Les deux sociologues montrent que, dans la période qui va de la fin du 19^{ème} siècle à nos jours, le rejet des graisses s'est opéré sur trois fronts distincts : la médecine, la mode et l'apparence corporelle, la cuisine. C'est surtout à partir des années 1980 que ce mouvement s'accélère et se généralise à toutes les catégories de populations. Corbeau relève notamment que les trois décennies (les *Trentes Glorieuses*), qui succèdent aux années de pénuries de la Seconde Guerre Mondiale, sont encore marquées (surtout dans les milieux populaires) par une valorisation des aliments perçus comme *consistants* et *nourrissants* : soupes, féculents, protéines animales et lipides. Les décennies suivantes en revanche sont caractérisées (comme dans les grandes villes du Maroc actuel), par l'intensification de la

¹¹² `Abla la fiancée de `Antar, héroïne d'un poème arabe anté-islamique, est devenue le parangon de cette beauté féminine au « *glorieux embonpoint* » (Boutros-Ghali, 1996, p.84)

communication et de la sensibilisation médicale à l'encontre de la graisse, destinées à prévenir les pathologies liées aux excès de consommation. Ce mouvement coïncide avec l'évolution des critères de beauté, le rejet de l'obésité et la valorisation de la minceur. Seul le muscle est noble dans la viande et dans le corps humain. A tel point que, de nos jours, Corbeau observe que, dans presque toutes les catégories de population française, la perception olfactive de la graisse déclenche des réactions négatives. Ce phénomène s'accroît lorsque l'on interroge des urbains et la population féminine. Comme au Maroc, où il sert à s'afficher comme *moderne* et *éduqué*, le discours sur le rejet du gras et même de son odeur sert, chez les consommateurs français, à marquer un souci de distinction : « *L'acteur, dans une trajectoire de promotion sociale, cherche à oublier ces odeurs associées aux groupes et aux quartiers populaires dont il est issu.* » (Corbeau, 1995, p.99). Notons aussi que comme en Europe, la progression de la lipophobie au Maroc s'inscrit dans le cadre d'une augmentation générale, depuis plusieurs décennies, de la ration énergétique moyenne par habitant : elle est passée de 2200 à 3050 calories par jour par habitant, entre 1961 et 2001 (Faostat). Or, il a été montré que chez les humains l'attrait et le rejet pour les matières grasses peuvent être acquis par le biais de mécanismes d'apprentissage fondés sur des effets post-ingestifs. Ainsi, lorsque l'on donne à des sujets affamés, de manière aléatoire, selon les jours, soit un aliment très calorique, soit un aliment peu calorique, on voit que, en peu de temps, ils tendent à préférer le goût de l'aliment calorique. Le résultat s'inverse, si les sujets, au moment où on leur présente les plats, sont rassasiés au lieu d'être affamés (Fischler, 1993, p.105).

Il faut mentionner un autre élément qui explique la préférence des consommateurs de Rabat pour la viande maigre. Il est mentionné par les personnes qui consomment irrégulièrement de la viande et en petites quantités. Ils disent qu'ils préfèrent acquérir des morceaux de viande contenant peu de graisse car celle-ci *fond* à la cuisson et que par conséquent la portion dans le plat est plus petite que celle acquise chez le boucher. Nous avons vu qu'au Maroc, la viande est surtout commercialisée sous la forme de portions dites de *viande à tajines* qui contiennent toujours de la chair, du gras et de l'os. Les consommateurs adhèrent à la croyance selon laquelle ils paient, chez le boucher, la graisse au prix de la chair : « *On préfère la viande. Pourtant la graisse c'est bon aussi. Mais l'acheter, payer le prix de la viande pour la graisse, c'est ça le problème. En fait, ce qu'on demande généralement, c'est un petit peu de graisse pour relever le goût mais on la veut gratuite.* » Une autre informante dit :

« Je vois les femmes chez le boucher, elles demandent la meilleure partie, sans graisse. Elles râlent, elles exigent tel ou tel morceau. Et, à la fin, elles demandent un peu de graisse, mais il ne faut pas la compter dans le prix. »¹¹³ Le même souci d'optimisation des acquisitions de viande conduit la plupart des consommateurs à demander aux bouchers de minimiser la part d'os, dans la portion de viande servie. Le statut de la graisse animale en ville et à Azrou diffère donc totalement : dans le second contexte elle est considérée comme un élément constitutif à part entière de la viande, dans le premier elle est presque considérée comme un rebut ou comme un supplément (offert par le boucher).

4- C'est une viande tendre qui cuit facilement

Les consommateurs interrogés adhèrent aussi au jugement selon lequel une bonne viande est tendre. Ils définissent cette qualité comme étant la facilité avec laquelle la viande se laisse mastiquer. Ils expliquent qu'une bonne viande « *fond (kay-doub) dans la bouche* ». Nous avons vu (Chapitre 2) qu'ils évaluent aussi la tendreté par la facilité avec laquelle la viande se détache sous les doigts au moment de la consommation. Ce résultat est conçu comme résultant de la cuisson, c'est pourquoi les informateurs traduisent aussi leur attente de tendreté en termes de facilité ou de rapidité de préparation : « *La viande doit être tendre, elle doit être facile à cuire.* »... Ce point est important pour les cuisinières car il implique une économie dans l'effort de préparation. Une jeune femme explique : « *C'est plus pratique quand ça cuit plus vite. Le tajine tu restes à côté pour le surveiller. Plus il cuit longtemps, plus tu dois le surveiller pour rajouter de l'eau au fur et à mesure et moins c'est pratique. Et tu ne peux pas te permettre de rater la cuisson. Tu ne peux pas poser de la viande dure sur la table.* » La croyance qui prévaut est que toute viande, quelle que soit sa texture initiale, peut être attendrie par une cuisson plus ou moins prolongée. Un boucher déclare : « *Nous avons une expression qui dit : Le feu fait tout cuire.* »

Tous les consommateurs interrogés, mais aussi les bouchers, les chevillards et les éleveurs, font le lien entre la tendreté de la viande et l'âge de l'animal dont elle est issue. C'est ainsi que d'une viande tendre ils disent qu'elle est *sghir* « *petite / jeune* » ou *ftî* « *jeune* », qualificatifs qui en réalité s'appliquent aux animaux. A l'inverse, une

¹¹³ Nous avons observé ce comportement plusieurs fois.

viande dure est considérée comme provenant d'un vieil animal, les informateurs disent qu'elle est *kbîr* (lit. « grande » dans le sens de « vieille ») ou *charef* « vieille ». A la question de l'âge idéal d'abattage pour un ovin, les consommateurs donnent des réponses très hétérogènes (de moins d'un an à six ans) et avouent souvent leur ignorance. Ceux qui se présentent comme compétents en la matière (il s'agit d'hommes qui expliquent avoir acquis ce savoir lors de l'achat d'animaux de sacrifice) disent que les animaux qui ont la chair la plus tendre sont ceux qui sont âgés de moins d'un an. Ils sont désignés par les termes *kharouf* « agneau », *oulad al-`âm* « naissance de l'année » ou encore, par référence à l'état de développement de leur dentition, *snan l-halib* « les dents de lait » (ovins qui n'ont que des dents de lait et aucune incisive adulte). Ils disent aussi que l'âge de deux ans constitue une limite pour la tendreté de la viande et parlent à propos de ces animaux de *t'ni* (deux dents adultes).

Les croyances des consommateurs relatives aux facteurs de tendreté de la viande, notamment sa mise en relation avec l'âge de l'animal, peuvent être confrontées aux réalités objectives de ces phénomènes. Tout d'abord, il faut dire que l'état de développement de la dentition est, en effet, un indicateur de l'âge d'un mouton : jusqu'à un an, elle est effectivement constituée de dents de lait uniquement. En revanche, les deux premières dents adultes apparaissent, en moyenne, vers l'âge de dix-huit mois, à l'âge de deux ans les moutons ont en général quatre dents adultes. Dans la suite de notre texte, il sera souvent question de l'âge des petits ruminants, nous récapitulons, dans le tableau n°6, les éléments relatifs à sa détermination à partir de la dentition des animaux.

Nom de la catégorie d'animaux	Age moyen	Nombre de dents par mâchoire
<i>S'nan l-halib (dents de lait)</i>	Moins d'un an	8 dents de lait
<i>t'ni (deuxième)</i>	18 mois	6 dents de lait 2 dents adultes
<i>r'bai (quatrième)</i>	2 ans	4 dents de lait 4 dents adultes
<i>s'dassi (sixième)</i>	3 ans	2 dents de lait 6 dents adultes
<i>jmaa (toutes)</i>	4 ans	8 dents adultes
<i>charef (vieux)</i>	Plus de 4 ans	8 dents adultes usées

Tableau n°6: Détermination de l'âge des moutons à partir de l'état de développement de leur dentition
(source : Berger et Kabbali, 1990, p.81)

La croyance des consommateurs, selon laquelle l'âge de l'animal au moment de son abattage est un paramètre qui influe sur la tendreté de la viande, est vérifiée. Il est généralement admis que les jeunes sont plus tendres que les animaux plus vieux parce que leurs muscles contiennent un collagène qui est plus soluble à la cuisson. Mais, la réalité est aussi plus complexe. La race, le mode d'élevage, la vitesse de croissance de l'animal dans les mois qui précèdent l'abattage, le poids de sa carcasse sont des paramètres qui influent aussi sur la tendreté de la viande et qui peuvent même remettre en question le principe précédent. Par ailleurs, les conditions d'abattage (état de stress et de fatigue de l'animal avant et au moment de la mise à mort) et le traitement de la carcasse (délai et température de conservation) sont des paramètres qui ont une influence primordiale sur la tendreté de la viande.

L'abattage de l'animal est suivi d'une période d'augmentation de la contraction musculaire jusqu'à une valeur maximale appelée rigidité cadavérique. Au-delà de ce stade, les muscles entrent dans une phase d'attendrissage ou de maturation. La tendreté maximale est atteinte après un délai qui est fonction de la température d'exposition. Par ailleurs, il semblerait que l'attendrissement de la viande soit plus intense chez les animaux plus âgés en raison d'une action plus importante des protéases. Selon le délai écoulé entre l'abattage et la consommation, une viande d'un animal plus âgé peut donc s'avérer plus tendre que celle d'un mouton plus jeune (Sanudo et al., 1998, p.42; Wood et al., 1998, p.199).

5- C'est la viande de l'épaule et du gigot

Tous les consommateurs que nous avons interrogés distinguent entre les viandes issues des différentes parties de la carcasse. Nous exposons la nomenclature marocaine de ces morceaux en l'explicitant à l'aide du vocabulaire utilisé dans la boucherie française (Maincent, 1995, p.327). En commençant par l'arrière de l'animal et en progressant vers sa tête, les consommateurs et les bouchers différencient : *al-jigo* « le gigot » ou *ar-rijla* « la jambe » qui correspond au gigot complet (gigot + selle); puis *al-qanṭana* qui sont les côtelettes filet; *ad-dlou* « les côtes » et *al-koutlet* les côtelettes; *as-samta* « la ceinture » correspond aux hauts de côtelettes et *aṣ-ṣadr* à la poitrine; *al-ktef* est l'épaule et *al-`angr* est le collier. Le terme *dla`a* sert aussi à désigner le quart-avant de l'animal sans le collier et avec ou sans l'épaule.

Les consommateurs et les détaillants opèrent des classements entre ces différents morceaux sur la base de leur tendreté et de leur constitution en chair, os et graisse. Par ailleurs, chaque morceau est associé à des modes de préparation plus ou moins spécifiques. Le quart-avant, des épaules aux côtes incluses, est considéré comme étant constitué d'une chair plus tendre que l'arrière de l'animal. Il est choisi pour les rôtis. Les côtes sont débitées en côtelettes, préparées en grillades. Les carrés entiers sont utilisés pour la préparation de méchouis ou découpés en grandes portions pour préparer des tajines. L'épaule est décrite comme un morceau de choix, charnu et tendre. La précellence qu'on lui attribue parmi les différentes parties de la carcasse est illustrée par l'expression : « *lî tlef ya khoud al-ktef* » c'est-à-dire « *celui qui ne sait pas quel morceau choisir, ne se trompera pas en prenant l'épaule* ». D'après les consommateurs, ce morceau se prêterait bien à la préparation de toutes

les spécialités : tajine, couscous, méchoui ou cuisson à la vapeur. Le gigot est décrit comme étant le morceau le plus charnu et le moins gras. C'est la seule partie qui est reconnue pour convenir à la préparation de brochettes. Il est considéré comme étant moins adapté à la préparation de tajines que l'épaule : les préparatrices le présentent comme étant moins tendre, moins succulent et plus « sec » que l'épaule. Mais, elles soulignent que sa découpe permet d'obtenir des gros morceaux de chair qui ne « fondent » pas à la cuisson. C'est pourquoi les ménagères qui privilégient l'aspect final du plat disent qu'elles choisissent ce morceau pour les repas d'invitation : « *Quand on a des invités, on prépare du gigot parce qu'il fait des gros morceaux.* » La poitrine, les hauts de côtelettes et le collier sont considérés comme des morceaux de second choix. Le collier est décrit comme étant très goûteux mais aussi très osseux donc comme non présentable à des invités : « *Le collier est très bon mais il est difficile à manger. Il faut rogner les os donc tu ne peux pas le préparer pour des invités.* » Les hauts de côtelettes sont aussi décrites comme contenant beaucoup d'os et la poitrine comme étant le morceau le plus gras.

Les considérations relatives à la différence de tendreté entre les morceaux appellent des commentaires. Il faut notamment comprendre que ces jugements sont formulés par la plupart de nos interlocuteurs, pour la préparation de viande en tajine. Or le mode de cuisson a une importance primordiale pour l'attendrissement des viandes. A ce titre, la cuisson longue et à température élevée en ragoût (tajine) ou bouillie (couscous) convient particulièrement aux viandes riches en collagène comme l'épaule, le collier, la poitrine et les hauts de côtelettes. En revanche, elle est moins bien adaptée aux viandes pauvres en tissu conjonctif comme le gigot et la selle. Au contraire, pour obtenir une tendreté maximale ces morceaux doivent subir une cuisson courte et moins intense (rôtissage, grillade) qui ne dénature pas les protéines et n'augmente pas la dureté de la viande (Rosset, éd., 1988, p.120). Ceci explique que le gigot, souvent cuisiné en tajine, est considéré comme un morceau moins tendre que l'épaule, au Maroc, à l'inverse de la France, où il est généralement considéré comme un morceau à rôtir et où il est souvent servi rosé pour préserver sa tendreté (Maincent, 1995, p.331; Denis, 1998, p.51).

6- C'est une viande *halal*

Il est connu que de nombreuses religions interviennent dans la réglementation de l'alimentation de leurs adeptes. A ce titre, l'islam établit des règles d'abattage précises et rattache la licéité des viandes de boucherie au respect de leur application. Autrement dit, seules sont licites *halal*, en islam, les viandes obtenues à partir de bêtes mises à mort selon le rituel religieux¹¹⁴. Au Maroc comme dans tous les pays de tradition musulmane, l'abattage des animaux de boucherie est effectué selon ce rite. Dans de nombreux autres pays (en Europe occidentale par exemple), des filières sont spécialisées dans la distribution de viandes dites *halal*, à destination des populations musulmanes. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que tous les Marocains que nous avons interrogés prêtent une grande importance au fait que la viande qu'ils consomment soit issue d'un abattage rituel. A propos de la procédure d'abattage, les consommateurs insistent surtout sur la nécessité de donner la mort par égorgement et sur le fait que l'animal doit être conscient à ce moment. Plusieurs personnes opposent cette technique d'abattage à celle qui consiste à étourdir ou à assommer l'animal avant la mise à mort, comme cela se fait en France¹¹⁵. Les consommateurs interrogés croient qu'il existe, au Maroc, des ventes frauduleuses de viandes non *halal*, provenant de bêtes mortes suite à des accidents, des maladies ou de mort naturelle et qui n'ont pas été égorgées avant d'expirer. Ils font état de leur dégoût pour cette viande qu'ils appellent *mayta* « morte » ou *jîfa* « charogne »¹¹⁶.

Rappelons que dans l'islam, l'interdit qui pèse sur les animaux non rituellement abattus est formulé dans des versets coraniques (2,173; 5,3; 6,145; 16,115) : « *Dieu vous a seulement interdit la bête morte [mayta], le sang, la viande de porc et tout animal sur lequel on aura invoqué un autre nom que celui de Dieu.* » (Coran, 2,173) Les docteurs de la loi islamique se sont généralement accordés pour rapporter le dernier interdit (« *tout animal sur lequel on aura invoqué un autre nom que celui de*

¹¹⁴ Des exceptions sont cependant admises : les victimes scripturaires, l'état de force majeure, les animaux marins, les sauterelles et le gibier (Benkheira, 1999b, p.68). Les victimes scripturaires sont les animaux égorgés par les « Gens du Livre » *ahl l-kitâb*, c'est-à-dire les chrétiens et les juifs (Benkheira, 1996, pp.7-8).

¹¹⁵ Nombreux sont aussi les Marocains rencontrés (y compris parmi la population immigrée en France) qui croient que, dans les abattoirs de ce pays, les animaux sont mis à mort par électrocution et sans être égorgés.

¹¹⁶ La commercialisation de viande issue d'animaux abattus en dehors des tueries et des abattoirs contrôlés par les services de l'Etat est interdite au Maroc. Les services concernés estiment toutefois que ces abattages clandestins représentent au moins vingt pour cent des abattages nationaux. Nous ne savons rien sur les modalités pratiques de ces abattages.

Dieu ») à l'interdiction de consommer des victimes païennes¹¹⁷. Quant à la catégorie *mayta*, rendue dans la citation précédente par « *bête morte* », elle a été interprétée, par les commentateurs du texte coranique et par les juristes musulmans, comme faisant référence aux animaux qui n'ont pas été immolés rituellement. Or en ce qui concerne le rituel d'abattage, les juristes distinguent quatre éléments : la victime, l'instrument, le sacrificateur et l'acte lui-même. La réglementation peut être résumée de la façon suivante (Benkheira, 1996, p.24) :

- la *victime* doit appartenir à une espèce non prohibée et être vivante;
- l'*instrument* doit être tranchant (il est souhaitable qu'il soit en fer) et bien aiguisé; les dents et les ongles ne peuvent remplir cet office;
- le *sacrificateur* doit être musulman ou adepte d'une religion du « *Livre* » (chrétien ou juif), en possession de toutes ses facultés intellectuelles et majeur;
- la *mise à mort* doit être effectuée par égorgement pour les petits et moyens quadrupèdes (ovins, caprins...), les bovins et les volailles, par perforation de la fossette sus-ternale pour les camelins, par une blessure mortelle pour le gibier. Elle doit être intentionnée, rapide et ininterrompue. Elle doit entraîner le sectionnement des deux jugulaires et de la trachée artère. L'égorgement doit être effectué par devant, sans décapiter la victime. Le sacrificateur doit nommer Dieu (*tasmiya*), orienter la victime vers la Mecque, la coucher sur son flanc gauche, sans la brutaliser. Il est préférable de sacrifier de la main droite.

Chaque fois qu'une des règles de ce protocole est transgressée, la victime est considérée comme *mayta* (et pas seulement lorsque l'animal n'a pas été égorgé comme le mettent en avant les consommateurs interrogés). Benkheira (1996, pp.25-32) explique la complexité et l'exigence de respect de l'intégralité du rituel d'abattage, par la nécessité de gérer la problématique délicate du passage de la bête, de la vie à la mort. Les anthropologues qui se sont intéressés à la consommation de viande, dans les sociétés occidentales actuelles (notamment Méchin, 1993; Vialles, 1987) rappellent que, dans ce contexte non plus, ne sont pas considérées comme viandes, les chairs d'animaux morts naturellement ou accidentellement mais celles de ceux tués à des fins alimentaires. D'autre part, ils soulignent l'importance de toutes les pratiques qui visent à masquer ou à faire oublier par le consommateur le « *meurtre originel* » de l'animal et à réifier la chair,

¹¹⁷ Les développements qui suivent sur la définition de la notion de *mayta* et sur les règles de l'abattage rituel sont extraits de Benkheira (1996).

c'est-à-dire à dissimuler les caractéristiques de l'animalité et à lui conférer le statut de matière inanimée (par la découpe, la présentation des étals de boucherie...). C'est ainsi que « *nous distinguons toujours entre cadavre et viande* » écrit Vialles (1999, p.34). Quant à Ossipow (1997, p.59), elle montre que l'assimilation de la consommation de viande à une forme de nécrophagie est l'une des principales croyances à l'origine du choix de devenir végétarien, chez des consommateurs européens.

Pour Benkheira (1996) c'est aussi autour de ce point que se situe l'enjeu de l'abattage rituel islamique. Si la chair *mayta* est illicite, ce n'est pas en raison d'une impureté essentielle au règne animal. En revanche, l'impureté qui la caractérise doit être mise au compte de la mort car il ne fait aucun doute que le cadavre, humain ou animal, est impur : « *En s'emparant du vivant, la mort l'aliène, c'est-à-dire se l'approprie et le rend du même coup étranger au monde de la vie.* » Pour être licite, la viande ne doit pas être porteuse de mort mais porteuse de vie. Et pour ce faire, elle doit être instituée, c'est-à-dire obtenue selon le rite défini par la loi : « *Instituer veut dire ici arracher à l'altérité, c'est-à-dire s'approprier ou encore humaniser. Une viande est instituée quand elle porte l'empreinte de la société.* » (Benkheira, 1996, p.32). Ce n'est qu'à cette condition que son incorporation peut créer du lien entre les hommes (voir chapitre 3). A ce titre, nous faisons l'hypothèse que les personnes interrogées mettent l'accent sur la nécessité d'égorger un animal vif pour obtenir une viande *halal* parce que l'acte représente l'élément minimal, suffisant et nécessaire, attestant d'une intervention humaine et volontaire qui assure le passage de l'animal à la viande. Ajoutons qu'il faut se garder de considérer cet enjeu autour de la mise à mort comme une problématique universelle. A ce titre, le fait qu'il soit partagé notamment par les européens, les maghrébins et les populations arabophones en général dénote la détention d'un patrimoine culturel commun et de représentations cosmologiques similaires. Pour se convaincre de la relativité de cet enjeu, il faut, par exemple, lire ce qu'écrit Descola (1999, p.44) à propos de populations de chasseurs amérindiens : « *Si l'on prend au sérieux ce que les Desanan, les Ashaninka, les Matsiguenga ou les Amuesha énoncent, il faut bien admettre que tuer un animal dont je crois qu'il va se réincarner immédiatement, ce n'est pas tuer mais être l'agent d'une métamorphose.* »

7- C'est une viande qui ne rend pas malade

7.1- C'est une viande propre

Un autre souci majeur des consommateurs concerne la qualité sanitaire de la viande : « *Il faut que la viande soit saine* » ; « *Une bonne viande ne te rend pas malade* » ; « *Elle ne doit pas te faire mal au ventre une fois que tu l'as mangée.* »... Nous avons vu au chapitre 3 que nos interlocuteurs établissent une relation entre l'alimentation des animaux et la salubrité des viandes. Dans le même ordre d'idées, ils accordent une grande importance à la propreté (*nqa*) de cet aliment : « *Nous ce que nous voulons c'est une viande propre* » ; « *Il faut que la viande soit propre* »... Cette caractéristique est mise en relation avec les traitements subis par ce produit au cours de son transport de l'abattoir à la boucherie (propreté des camions, des livreurs...) et sur les points de vente : manipulations par le boucher et par les clients (« *les gens touchent les morceaux de viande pour choisir* »...), exposition à la pollution atmosphérique (poussière, gaz d'échappement des automobiles...) et aux insectes (mouches...). A ce titre, toutes les préparatrices expliquent qu'elles rincent ou lavent la viande à l'eau avant de la cuire. Les consommateurs disent aussi évaluer l'état de propreté des commerces : locaux (étals, murs...) et matériel (hachoir à viande, instruments de découpe...). Ils présentent leur première évaluation comme étant réellement discriminante : « *Je regarde si le magasin est propre. S'il n'est pas propre, je laisse tomber. Je m'en vais.* » L'appréciation de l'état de propreté oriente d'autant plus fortement l'action des agents qu'elle peut être accompagnée de réactions physiques de dégoût : « *C'est le cœur qui te guide dans ton choix. Le boucher, s'il est propre.* » ; « *Quand je vais chez un boucher et que je vois les mouches qui rôdent, je suis écoeurée. Je m'en vais. Je n'achète pas.* »... Les consommateurs font aussi état de sentiments de dégoût qui sont relatifs à l'état de malpropreté des commerçants : mains, ongles, cheveux, vêtements...

Le niveau d'équipement du point de vente en matériel de conservation de la viande est une caractéristique qui ne laisse pas les consommateurs indifférents. Ceux qui s'approvisionnent chez des bouchers de boutique, des bouchers-traiteurs et dans des supermarchés disent presque tous qu'ils ont pris en compte le niveau d'équipement des magasins (vitrines ou bacs réfrigérés, chambres froides, boutique non ouverte sur la rue...) dans le choix de leur boucher. Les personnes qui

s'approvisionnent auprès de bouchers de stalles disent qu'ils préféreraient que la viande ne soit pas exposée à l'air libre, au contact de « *la pollution* », « *de la poussière* » ou « *des gens* »... Ils affirment qu'ils apprécieraient l'usage de vitrines de protection. Mais leur absence n'engendre pas chez eux un sentiment de répulsion et ne les détourne pas de l'acquisition de viande. Plusieurs informateurs font le constat d'une distorsion entre leurs croyances relatives aux risques sanitaires (acquises par le biais des médias, des conversations, de l'école...) et leur inclination à ne pas dramatiser les pratiques en vigueur, voire à les banaliser. La formulation de cette contradiction prend la forme d'énoncés du type : « (...) *on s'est habitué à voir ça, à voir la viande qui est accrochée dehors. Finalement ça ne nous choque plus. On fait avec.* » La plupart des consommateurs considèrent comme souhaitable que les boucheries soient équipées de vitrines réfrigérées, dans le même temps la réalisation effective de ce souhait leur paraît improbable, ce qui les amène peut-être à en minimiser la valeur. Il s'agit là d'un phénomène déjà décrit par R. Boudon (1995, p.185) : « *On ne saurait considérer un objectif louable mais inaccessible comme digne d'être recherché. Sa valeur ne saurait donc être appréciée en soi, indépendamment des moyens éventuels permettant de l'atteindre (...): il est désirable d'obtenir tel résultat mais comme telle circonstance a pour effet de le rendre inaccessible il est malavisé de le rechercher.* » C'est ainsi qu'un consommateur de l'ancienne médina déclare : « *Je vois bien qu'il n'y a pas de protection pour la viande. Je sais que ce n'est pas bien. Je préférerais que la viande soit mise dans des vitrines ou des frigos mais je n'ai pas le choix. Toutes les boutiques de la médina sont comme ça. Je suis obligé d'acheter chez eux. Sinon je vais devenir végétarien.* »

Nous avons relevé deux situations dans lesquelles des informateurs qui disent choisir de s'approvisionner chez les bouchers-traiteurs ou en grande surface parce que les conditions de commercialisation de la viande sont plus « *hygiéniques* » ou plus « *propres* » (boutiques fermées, vitrines réfrigérées, carrelage blanc...) font état de comportements contradictoires. Dans le premier cas, une jeune femme médecin relate qu'elle est allée, récemment, avec sa fille en bas âge, sur un souk et qu'elles y ont mangé de la viande grillée : « *Je sais que ce n'est pas bien. Je sais qu'il y a des risques d'intoxications alimentaires mais bon... Quand tu es au souk, il y a une certaine ambiance. Il y a l'odeur des grillades, ça te donne envie. Ça fait partie de nous. C'est notre culture.* » La seconde situation concerne un homme qui au cours d'un premier entretien a insisté sur le fait qu'il achète sa viande chez un boucher de

boutique : « *D'après mon expérience je peux dire qu'il y a deux catégories de bouchers. La première catégorie ils n'ont pas de vitrine. La viande est exposée dehors toute la journée, dans la poussière et dans le soleil. Elle est tripotée, elle est manipulée. Il n'y a pas d'hygiène. Ces bouchers là tu les trouves à Akkari ou à l'ancienne médina. Je n'y mets pas les pieds. La deuxième catégorie, c'est le boucher où je vais. Lui il laisse la viande au frigo. Il la sort juste pour couper. Ou alors il la met dans une vitrine. Ça je peux dire que c'est la boucherie hygiénique.* »

Or ce consommateur allait me proposer, par la suite, de m'accompagner sur un marché urbain (*souïqa* de Akkari). En circulant devant les étals, il attirait mon attention sur les détails qui selon lui dénotaient le manque d'hygiène des commerces. Arrivés devant une stalle où un boucher commercialisait du foie de veau, je fus surpris de voir mon compagnon s'arrêter, examiner le produit, s'enquérir du prix et en acheter une portion. Ensuite, il m'expliqua que cette portion de foie lui avait plu, qu'elle avait une « *belle couleur* », qu'il avait vu qu'elle était « *bien fraîche* ». A travers, ces deux exemples, nous souhaitons pointer comment des croyances, relatives à l'hygiène, peuvent être mises en veille ou en compétition, dans des situations bien circonscrites, avec des inclinations ou des penchants pré-réflexifs. Dans le premier cas, le fait d'être plongé dans une ambiance habituelle (celle du souk) reconnue comme un élément identitaire (« *ça fait partie de nous* »), conjuguée à la stimulation des papilles olfactives par l'odeur des grillades l'emporte dans la décision de consommer, sur un raisonnement qui se fonde sur des jugements de valeur ou de fait (« *Je sais que ce n'est pas bien... Je sais qu'il y a des risques...* »). Dans le second cas, c'est l'attrait pour un produit, déclenché par la vision de ses caractéristiques physiques (couleur, brillance...) qui l'emporte sur l'appréciation des traitements qu'a pu subir l'aliment (manipulations, exposition à l'air libre...).

7.2- Fraîcheur, propreté et distribution de la viande

Nous avons déjà dit que les consommateurs accordent une grande importance à l'appréciation de la fraîcheur des viandes à la fois sur le plan des propriétés organoleptiques et du point de vue sanitaire. Nous allons voir que ce souci de fraîcheur entre parfois en conflit avec celui de propreté des points de vente. Pour le comprendre, il faut expliquer que chez les personnes interrogées, la conception de la fraîcheur est étroitement liée à des croyances relatives à l'organisation de la

distribution de viande. A Rabat (mais aussi dans les petites villes de Azrou et de Ouarzazate), nos interlocuteurs qui s'approvisionnent chez les bouchers locaux avancent souvent qu'un délai de trois jours constitue la durée limite de fraîcheur pour une viande : « *Une viande fraîche c'est une viande qui n'a pas plus de trois jours.* » Ce délai correspond à la conception qu'ils se font du déroulement de la distribution et de la commercialisation de cet aliment, en ville : « *En général, à l'abattoir, on égorge le matin et les bouchers reçoivent la viande l'après-midi et ils la vendent le lendemain. Donc déjà elle passe au moins un jour dans le frigo et toi tu achètes le deuxième ou le troisième jour.* » Globalement, cette description est correcte. En effet, les bouchers se rendent en moyenne deux fois (parfois trois fois) par semaine aux abattoirs municipaux pour s'approvisionner en carcasses d'agneaux. Celles-ci sont livrées à leurs boutiques le jour même de l'abattage et la viande est vendue au détail dans l'intervalle qui sépare les moments d'approvisionnement. Par ailleurs, nous relevons que cette norme de trois jours, avancée par les consommateurs, est indépendante des conditions de conservation des produits chez leurs commerçants habituels : il peut aussi bien s'agir de bouchers de stalles chez qui la viande est exposée à l'air libre pendant une grande partie de la journée que de bouchers-traiteurs ou de supermarchés qui exposent la viande dans des vitrines réfrigérées et parfois sous emballage.

Les consommateurs de Rabat qui s'approvisionnent sur des souks hebdomadaires péri-urbains présentent la viande commercialisée dans les boucheries urbaines comme n'étant pas suffisamment fraîche. Ils livrent une description dramatisée du circuit de distribution de cet aliment : « *Chez les bouchers la viande peut traîner jusqu'à sept jours.* »; « *La viande reste trop longtemps dans les frigos des bouchers.* »; « *Chez les bouchers la viande n'est pas fraîche.* »... A l'inverse, ils expliquent que sur les souks ils achètent de la viande d'animaux égorgés le matin même. Une consommatrice qui dit s'approvisionner régulièrement sur le marché du samedi de Témara témoigne : « *Vers onze heures le matin, on voit les bouchers qui amènent les carcasses de l'abattoir. La viande est encore chaude et tremblante.* » Des informateurs qui ont l'occasion de circuler dans les campagnes disent en profiter pour s'approvisionner sur les marchés car ils croient que les produits y sont plus frais que ceux commercialisés en ville. Un jeune homme dit : « *Quand on part à la campagne avec mon père, ma mère nous dit de ramener de la bonne viande. Ca veut dire de la viande fraîche. Elle a l'impression que la viande qui y est vendue provient d'animaux qui viennent d'être abattus.* » Les rôtisseries sur les bords des

routes sont aussi considérées comme des lieux où l'on peut consommer de la viande du jour : « *Les gens quand ils voyagent ils s'arrêtent dans les restaurants sur la route. Ils mangent beaucoup de viande parce qu'ils pensent qu'elle est fraîche, qu'on vient de l'égorger.* »

Ajoutons aussi que la prédilection pour les circuits courts s'exprime chez tous nos informateurs, à travers leurs pratiques d'approvisionnement en viande de poulet. La majorité d'entre eux expliquent qu'ils préfèrent acquérir des volailles vivantes chez des volaillers, dès lors qu'ils en ont les moyens. Les animaux sont achetés, égorgés directement devant le consommateur puis plumés dans des boutiques spécialisées (*riachat*). Les consommateurs déclarent qu'ils doutent de la fraîcheur de la viande de poulet vendue à la découpe. Leur préférence pour les circuits de distribution courts les rend peu sensibles aux efforts réalisés, par les autorités, pour modifier les conditions d'abattage et de distribution des volailles dans le sens d'un plus grand respect des règles d'hygiène : encouragements à la construction d'installations en conformité avec les normes sanitaires internationales. C'est qu'en effet, ces efforts présentent le tort, aux yeux des consommateurs, de rallonger la chaîne de distribution. Ces installations n'ont pas eu le succès escompté puisque, en 2001, elles étaient au nombre de douze et réalisaient moins de 5% des abattages totaux au niveau national, ce qui correspondait à environ 20-30% de leurs capacités de travail (ces produits sont vendus dans les supermarchés). A la même période, les tueries artisanales étaient estimées à plus de dix milles par les services vétérinaires (El Miri, 1999, p.12).

Tous les consommateurs que nous avons interrogés et qui s'approvisionnent chez des commerçants qui ne sont pas localisés dans leur quartier d'habitation¹¹⁸ disent qu'ils congèlent la viande, pendant des durées qui vont d'une à trois semaines. Ils disent qu'ils agissent ainsi afin d'espacer leurs approvisionnements. Chez ces individus, la préférence affichée pour l'acquisition de viande fraîche (viande « *du jour* » pour ceux qui vont sur les souks et qui se montrent les plus intransigeants) doit donc se comprendre comme le désir d'acquérir une viande qui a séjourné un minimum de temps dans le circuit de distribution et pas comme celui de consommer (au sens strict) du terme, une viande fraîche, puisque celle-ci sera conservée

¹¹⁸ Il s'agit de tous ceux qui s'approvisionnent sur les souks péri-urbains, de tous les consommateurs des quartiers *résidentiels* et des consommateurs des quartiers *modernes* qui s'approvisionnent dans des supermarchés et chez des bouchers de l'*ancienne* et *nouvelle médina*.

plusieurs semaines à domicile. Un tel comportement peut être interprété avant tout comme un manque de confiance dans les conditions de traitement de la viande, de l'abattage à sa commercialisation au détail. Par ailleurs, les consommateurs qui s'approvisionnent régulièrement sur les souks péri-urbains, disent qu'ils arbitrent entre plusieurs critères. Ainsi, ils admettent que les conditions d'exposition et de travail de la viande sont rudimentaires et peu hygiéniques (table en bois, poussière soulevée par le piétinement des allées en terre...) mais ils mettent en balance ces réalités avec la fraîcheur supposée des produits commercialisés et la rapidité des transactions : *« Je vois bien que ce n'est pas très hygiénique mais je me dis que la viande est vite découpée et vendue. Elle ne traîne pas » ; « Je me pose des questions sur l'hygiène mais je me dis que pour avoir de la viande fraîche il faut accepter ça. »*

7.3- C'est la viande d'un mâle

Tous les consommateurs interrogés à Rabat croient que la consommation de viande de brebis *na`ja* (c'est-à-dire selon leur définition, une femelle reproductrice) engendre des maux de ventre, des diarrhées, voire même de la fièvre. La croyance qui prédomine est que la viande d'une femelle devient impropre à la consommation à partir du moment où elle a mis bas. En revanche, la chair de l'agneau (*kharoufa*) est présentée comme équivalente à celle des mâles. Les consommateurs interrogés justifient plusieurs fois ces croyances en faisant référence à une interdiction d'abattre les femelles qui aurait cours à l'abattoir de Rabat : *« La viande des brebis fait mal. D'ailleurs, elles sont interdites d'abattage. »* En réalité, ces interdictions n'ont eu cours que pendant des périodes bien circonscrites. Elles avaient pour objectif la reconstitution du cheptel national lors de baisses importantes des effectifs, consécutives à des épisodes de sécheresses prolongées. D'autres consommateurs mettent en relation leurs croyances avec des expériences qu'ils ont vécues personnellement. Invariablement, ils relatent qu'ils ont été malades à l'occasion de la consommation de viande de brebis achetée (à leur insu) sur un souk¹¹⁹. Quand nous leur demandons comment ils ont pu savoir qu'il s'agissait de viande de brebis, ils rétorquent que la preuve en est qu'ils ont été malades. Ce raisonnement parfaitement tautologique est illustré par l'entretien qui suit : *« (Consommateur) La*

¹¹⁹ Les citoyens croient que les bouchers des souks ruraux commercialisent de la viande de vieilles femelles en la faisant passer pour de l'agneau.

viande de brebis fait mal au ventre. (Nous) Comment vous le savez? (Consommateur) J'en ai fais l'expérience. Un jour j'ai mangé de la viande sur un souk. Ca m'a donné des douleurs atroces. (Nous) Comment avez-vous su que c'était de la brebis? (Consommateur) Tous les symptômes tendaient à le montrer. » Pour notre part, nous avons toujours pensé que les troubles digestifs que nos informateurs avaient ressenti suite à la consommation de viande sur des marchés ruraux pouvaient avoir été dus à une intoxication alimentaire résultant du manque d'hygiène sur ces points de vente. Nous n'avons pas trouvé de références relatives à l'existence d'un agent pathogène ou toxique pour l'homme et spécifique à la viande de brebis, ni dans la littérature scientifique, ni lors d'entretiens avec des zootechniciens et des vétérinaires en France¹²⁰. Tous les consommateurs de Rabat interrogés croient que leur boucher ne commercialise que de la viande de mâle. Ils sont très étonnés lorsque je les informe que tous les bouchers rencontrés s'approvisionnent en animaux des deux sexes (les chevillards affirment que cette pratique est généralisée à l'ensemble des bouchers, voir Chapitre 5) et que le service d'inspection vétérinaire de l'abattoir de la ville déclare que les abattages de femelles peuvent représenter jusqu'à 75% des animaux abattus¹²¹. Il faut dire que la croyance des consommateurs est renforcée par la pratique des détaillants qui consiste à garnir leurs étals avec des carcasses de mâles et des gigots assortis de testicules.

Dans les localités du Moyen-Atlas où nous avons enquêté, la viande de brebis ne fait pas l'objet des mêmes croyances qu'à Rabat. Les consommateurs, les bouchers et les éleveurs affirment que cette dernière est moins tendre que celle de l'agneau, parce que l'animal est vendu plus vieux, mais elle est considérée comme étant tout à fait comestible. D'ailleurs elle est commercialisée par les bouchers locaux en tant que telle, sous l'appellation *na'ja* (brebis), à un prix inférieur à celui de la viande d'animaux plus jeunes vendus sous la catégorie *kharouf* (agneau) ou *ghanmi* (ovin). A Ouarzazate, les détaillants disent qu'ils ne commercialisent que des animaux mâles, les femelles étant interdites d'abattage à la tuerie municipale (l'information est

¹²⁰ En revanche, Ferrières (2002, p.64) rapporte qu'à l'époque médiévale, dans le sud de la France, la viande des femelles (bovin, ovin) en chaleur ou qui viennent de mettre bas est redoutée. Ces dernières sont interdites d'abattage et de commercialisation. L'historienne cite un règlement qui stipule qu'il faut respecter un délai légal afin que « *les bestes échauffées se refroidissent et fournissent en boucherie une viande plus saine.* » Elle met cette interdiction en rapport avec la croyance en l'impureté des menstrues féminines. Elle rappelle que ces jours là la présence des femmes ou leur contact est considéré comme étant de nature putréfiante pour les denrées fraîches, aqueuses et corruptibles.

¹²¹ Entretien personnel.

confirmée par le Service d'inspection vétérinaire). Les bouchers présentent cette interdiction comme garantissant la qualité des produits commercialisés. Cette affirmation est sous-tendue par le raisonnement selon lequel l'abattage des mâles garantit la jeunesse des animaux abattus : *« Nous sommes d'accord avec l'interdiction d'abattre les femelles de tous âges. Parce que si on autorise les agnelles, un jour il y aura des brebis. Les fraudeurs feront passer les brebis pour des agnelles. Ca c'est sûr. Mais nous on préfère préserver la qualité. »* L'absence de commerce de femelles sert d'argument aux détaillants pour se distinguer de leurs confrères ruraux ou des quartiers péri-urbains : *« A la campagne quand tu achètes de la viande - dit un boucher - la première chose que tu demandes c'est le prix. La deuxième question que tu poses c'est : 'Est-ce que l'animal est vieux ou jeune?'. En ville, non. Les clients savent que c'est du 'jeune'. Ils ne posent pas la question. En ville la qualité est meilleure. On vend que du veau [ʾajel] et de l'agneau [kharouf] alors qu'à Targmit, ils vendent la vache [bagra] et la brebis [naʿja]. Les gens qui veulent payer moins cher rapportent la viande de Targmit. Mais ces gens ne savent pas acheter la qualité. »*

Ce détaillant, comme tous les autres bouchers rencontrés un peu partout, utilise les formes féminines des noms d'espèces pour désigner les animaux adultes : ils parlent de viande de brebis (*naʿja*) jamais de bélier (*kebch*), de viande de vache (*bagra*) jamais de taureau (*thaour*) et de viande de chèvre (*maʿza*) jamais de bouc (*'atrous*). En revanche, ils utilisent la forme masculine pour parler de viandes provenant de jeunes animaux : viande d'agneau (*kharouf*) mais pas d'agnelle (*kharoufa*), viande de veau (*'ajel*) et de chevreau (*'anz*). Dans l'univers sémantique des bouchers, comme dans celui des consommateurs, l'animal adulte ou âgé est toujours une femelle. Le « jeune » est souvent un mâle. Au final, une *bonne raison* du rejet des citadins pour les femelles pourrait venir du fait que les mâles sont presque toujours vendus jeunes par les éleveurs qui ne gardent que quelques animaux reproducteurs. En revanche, ces derniers vendent des femelles de tous les âges : il peut s'agir de jeunes animaux (agnelles) mais aussi de vieilles brebis réformées. Au final, le consommateur a plus de chance d'acquérir de la viande provenant d'un animal jeune lorsqu'il achète du mâle que lorsqu'il acquiert de la viande d'une femelle. Le rejet des femelles et la préférence pour les mâles pourrait donc s'expliquer par un raisonnement simplifié (heuristique) dont les postulats implicites seraient « femelle = animal vieux = viande de moins bonne qualité » et « mâle = animal jeune = viande tendre ».

II - Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice?

1- C'est un animal qui correspond aux prescriptions religieuses

Interrogés à propos du choix de la victime du sacrifice de l'*ʿaïd al-kabîr*, les consommateurs disent en premier lieu qu'elle doit être conforme aux critères prescrits par la règle religieuse. A ce titre, ils avancent qu'il est recommandé de sacrifier préférentiellement des mâles. Les brebis sont présentées comme des animaux de « *second choix* » ou de « *secours* » lorsque que les béliers sont indisponibles ou pour les croyants qui n'ont pas les moyens d'acheter ce type d'animal. Au moment du choix, tous nos informateurs disent aussi rejeter les bêtes qui présentent un défaut physique visible : œil manquant, boiterie, amputation d'un membre moteur, de la queue, d'une corne ou des organes génitaux chez les mâles... En un mot, ils expliquent que l'animal choisi doit être *kâmil*. C'est à dire « *entier, complet, intact, intégral, parfait* » : « *Dans notre religion il est dit que l'on doit choisir un bélier 'kâmil'. C'est à dire qui ne présente pas de défaut.* » Ce qualificatif est partout utilisé comme argument de vente, par les marchands de bestiaux. Enfin, tous les consommateurs sont unanimes sur le fait que le mouton sacrifié doit avoir atteint l'âge minimal d'un an pour que son sacrifice soit licite. Plusieurs personnes justifient cette croyance en faisant référence au terme *haouli* qui, dans le langage courant, est utilisé pour désigner la victime du sacrifice. Ils expliquent que le mot signifie littéralement : « *celui qui a fait le tour complet d'une année* ». A Marrakech pour désigner l'animal de sacrifice on utilise généralement le terme *kebch* « *bélier* ». On y fait donc référence à un animal adulte. Des informateurs croient aussi que la tradition prophétique (*sunna*) recommande le sacrifice d'un animal présentant un bon état de développement. A ce propos, ils utilisent le qualificatif *mlîh* qui en dialectal marocain signifie « *plein, accompli, épanoui* » et qu'ils traduisent par « *grand, gros, fort...* ». Plusieurs établissent un lien avec l'âge de la victime : « *mlîh, ça veut dire quelque chose de bien, quelque chose de beau. Il faut que l'animal soit mlîh, ça veut dire qu'il faut qu'il ait au moins un an. Parce que plus jeune il est trop petit, il n'est pas assez développé.* » ...

Nous avons confronté l'ensemble de ces croyances aux recommandations de l'école mâlikite (école juridique islamique dominante au Maroc) qui ont été examinées par Hamès (1998). Il apparaît que les animaux boiteux, borgnes, malades, aphones,

sans queue, édentés sont effectivement interdits de sacrifice. L'animal sans corne ou écorné ou trop gras est permis, mais le modèle de la victime parfaite serait un animal de premier choix, sans entaille, ni trou aux oreilles, normalement gras et aux cornes complètes. Les mâles entiers sont préférables aux mâles castrés et aux femelles. Concernant l'âge de la victime, les traditions (*sunna*) collectées par Al-Bukhârî (El-Bokhârî, 1984), rapportent plusieurs fois (au titre LXXIII) que Muḥammad a pris pour victime deux béliers. A l'exception du terme *kabch* qui désigne un mâle adulte, les animaux sont désignés en arabe, dans les textes de droit, par leur terme générique, sans distinction de leur stade de développement. Le malikite Sidi Khalîl Ibn Ishâq qui est auteur d'un traité de jurisprudence préconise pour sa part d'éviter le mouton ou la chèvre de moins d'un an. Il utilise pour critère la sortie de deux incisives adultes, ce qui correspond à un âge de dix-huit mois environ.

2- C'est un mouton qui sera bon à manger

Nous avons vu que la fête du sacrifice est l'occasion de bombances. Il n'est donc pas étonnant que parmi les caractéristiques recherchées chez un animal de sacrifice, les personnes interrogées évoquent aussi celles qui sont relatives à la consommation de sa viande. Tout d'abord le poids du mouton est mis en relation avec la quantité de viande que l'animal va fournir : « *Il faut que le mouton pèse bien, qu'il ait beaucoup de viande.* » A ce titre, les sacrifiants lorsqu'ils se rencontrent, quelques jours après l'évènement, demandent : *kif khraj al-haouli?* (lit. « *comment est sorti le mouton?* »). Comme l'usage des balances est rare, nos interlocuteurs ignorent le poids exact des animaux qu'ils ont sacrifiés. Les services du Ministère de l'agriculture ont évalué, en 2001, le poids moyen des carcasses des mâles abattus, au niveau national à vingt kilogrammes et celui des femelles à quinze kilogrammes. Cette information laisse penser que les animaux vifs commercialisés à cette occasion ont des poids vifs de l'ordre d'une trentaine à une quarantaine de kilogrammes en moyenne.

Tous nos interlocuteurs qui sacrifient un mouton déclarent qu'ils souhaitent retirer une grande quantité de gras mésentérique des entrailles de l'animal sacrifié : « *Il y a des gens qui font des crises s'ils ne trouvent pas la graisse.* » disent plusieurs personnes. Celle-ci, comme on l'a vu, sert à la préparation de la première spécialité (brochettes de foie et de crépine, *boulfaf*) qui est dégustée lors des réjouissances qui

suivent le sacrifice. Il s'agit de la seule fois où nos interlocuteurs urbains se rejoignent à propos de la valorisation de la graisse animale. Ceux qui disent souffrir du cholestérol ou surveiller leur alimentation par prévention des maladies cardiovasculaires déclarent qu'ils font une exception à cette occasion. Au cours des jours qui suivent la fête, une question récurrente dans les conversations est : « *kif kharjat ddouara* », (lit. « *comment sont sorties les tripes?* »). Pour la même raison, le volume du foie retiré de l'animal est aussi une caractéristique qualitative importante : « *La première des choses c'est l'état du foie. Est-ce qu'il est en bonne santé? Est-ce qu'il est bien gros? C'est le premier morceau qu'on mange avec beaucoup d'appétit. Chaque année, ma mère elle tremble avant de voir le foie.* »

La tendreté de la viande est une caractéristique dont nous avons vu que les consommateurs la mettaient en relation avec l'âge des animaux. Plus l'animal est jeune plus on pense que sa viande sera tendre : la croyance la plus répandue étant que les animaux aux « *dents de lait* » ou de « *moins d'un an* » sont ceux dont la chair est de meilleure qualité. La saveur de la viande quant à elle est mise en relation avec le mode d'élevage, notamment l'alimentation de l'animal. A ce titre, nos informateurs établissent un lien entre la race de l'animal, la région d'origine et la qualité de la chair. A Rabat, les moutons *Sardi* sont généralement réputés pour avoir été élevés et engraisés dans des zones où les parcours sont de bonne qualité et où ils ont été supplémentés avec des céréales : régions de Settat, El Borouj, Khouribga, Beni Mellal, Kelaa Sgharna et Haouz de Marrakech. A Azrou et dans sa région, la race *Timahdite* est pratiquement la seule représentée sur les marchés aux bestiaux. Les consommateurs voient dans l'acquisition de ces animaux élevés dans la région, la garantie d'acquérir une viande de qualité. A Ouarzazate, il faut faire mention de l'attrait des consommateurs pour les moutons *D'man* (élevés dans des bergeries dans des oasis). Ils sont appréciés pour leur rendement en viande qui est considéré comme étant supérieur à celui des moutons de gabarits plus petits, élevés sur les parcours locaux.

3 - C'est un beau mouton

La troisième série de caractéristiques que plusieurs consommateurs disent prendre en compte pour le choix d'un mouton est relative à des considérations esthétiques et de prestige. A ce titre, leur préférence va aux animaux de grand gabarit et dotés de grandes cornes : *« J'aime les beaux moutons : grands, forts avec des grandes cornes. »*¹²² Au Maroc, il existe un terme dévalorisant qui est utilisé pour désigner les moutons sans corne, il s'agit de *farṭass* : *« Quand, dans la rue, les enfants te criaient : « Il a acheté farṭass ! » Tu avais envie de courir te réfugier chez toi et d'en vouloir à ton père jusqu'à la fin des temps. »* Les cornes de l'animal constituent aussi le signe visible qu'il s'agit d'un mâle : *« Si tu sacrifies un mouton sans corne les voisins vont dire que tu as égorgé une brebis. »* Or, nous avons vu qu'en ville, le sacrifice d'une brebis est présenté comme un signe de pauvreté et de ruralité. La quantité de gras mésentérique retiré de l'animal a aussi son importance sur le plan du prestige. Le fait d'égorger un mouton gras est considéré comme un signe d'opulence parce que les animaux bien engraisés sont plus chers que les animaux maigres : *« La honte pour les femmes c'est de ne pas avoir assez de crépine pour faire boulfaf. Généralement on dit : « La pauvre, dans son mouton, il n'y a même pas assez de crépine pour faire boulfaf. Il faut en chercher chez les voisins. » »* L'attention portée au voisinage est accentuée dans les quartiers de *médina* où l'habitat est dense et où les préparatifs se déroulent dans les cours intérieures des maisons : *« Entre filles on disait qu'on jetait des morceaux de graisse dans le feu pour que ça fasse de la fumée et que les voisins disent : « Ouah ! C'est terrible, la graisse de leur mouton ! » Et mon frère une fois, il l'a fait. Il a dit : « Tu vas voir, on va faire comme tout le monde ! » Et il a jeté des morceaux de graisse sur le feu. »*

Les citadins expliquent que leur préférence pour la race *Sardi* (que nous avons évoquée au paragraphe précédent) relève aussi de considérations esthétiques : *« Il y a une race, Sardi. Visage blanc avec des taches noires. Ah celui-là, c'est la plus belle race. Ils sont bien les Sardi. Ils sont grands, ils sont beaux. »* Lorsqu'ils ne connaissent pas le nom de la race, les consommateurs font référence à des caractéristiques physiques qui lui sont spécifiques : pelage blanc et surtout présence

¹²² Dans de nombreuses cultures, les cornes animales sont le symbole de la puissance virile : en hébreu, en sanscrit ou en latin le mot *corne* signifie aussi puissance et force (Durand, 1983, p.159).

de tâches noires sur le visage, notamment autour des yeux¹²³. L'animal sacrifié chaque année par le monarque marocain appartient à cette race (l'événement est retransmis en direct à la télévision) ce qui contribue à son prestige : « *Tout le monde cherche cette race. Même le sacrifice au Palais Royal on voit la race. C'est Sardi. Des beaux moutons.* » Ajoutons à cela que les moutons *Sardi* sont ceux qui présentent les caractéristiques phénotypiques les plus développées parmi celles qui sont recherchées par nos informateurs : grande longueur de cornes et hauteur au garrot, poids adulte important (Boujenane, 1999). Ajoutons que pour les consommateurs le fait d'acquérir un animal de cette race confère aussi du prestige dans la mesure où ces moutons sont toujours plus chers que les autres. Le *Sardi* est parfois présenté comme correspondant au type d'animal qu'aurait sacrifié le Prophète. En effet, Al-Bukhârî (El-Bokhâri, 1984, p.28) rapporte dans une *sunna* que celui-ci aurait immolé des béliers blancs, tâchés de noir et dotés de longues cornes. Le *Sardi* constitue le modèle du « beau mouton » à Rabat, mais aussi à Casablanca et à Marrakech. Sur les souks d'Azrou et de Ouarzazate, où, comme nous l'avons dit, sont surtout commercialisées des races régionales, nous avons observé que la race *Sardi* y était aussi représentée sous la forme de quelques lots d'une dizaine d'animaux chacun. De l'avis des marchands de bestiaux, le phénomène est récent et remonte à moins d'une dizaine d'année. Les médias (télévision et journaux qui ont leur siège à Rabat ou à Casablanca) jouent un rôle important dans la diffusion de la représentation de la victime du sacrifice sous la forme d'un jeune bélier *Sardi*. Au moment de la fête, ils présentent en effet des reportages qui sont illustrés d'images, de photographies ou encore de dessins de victimes qui sont presque toujours de cette race. Dans les petites villes administratives (comme Ouarzazate, El Hajeb, Ifrane et Azrou), la présence de fonctionnaires originaires des grandes villes ou des campagnes du centre du Maroc et qui ont une préférence pour ce type d'animal constitue aussi un élément d'explication de la présence de ces animaux sur les marchés locaux.

La recherche de caractéristiques physiques spectaculaires (grand gabarit et cornes de grande taille) est présentée, par nos informateurs urbains (surtout par ceux de *nouvelle* et d'*ancienne médina*) comme étant l'objet d'une surenchère, alimentée par la concurrence entre voisins ou entre membres d'une même famille : « *Toujours mon grand frère allait acheter le mouton avec mon père. Mais on n'était jamais content. Il*

¹²³ En arabe, le qualificatif *sardî* désigne une personne dont les yeux sont bordés de long cils noirs (De Premare, 1993).

n'était jamais assez fort. Ma mère n'a jamais été contente. Elle voulait des plus gros. Surtout, il y avait toujours cette comparaison avec ceux des voisins. » Les visites entre familiers, avant ou après le sacrifice sont l'occasion de se rendre compte du gabarit de la victime et de sa carcasse. Dans les quartiers d'*ancienne* et de *nouvelle médina*, les enfants et les adolescents sont présentés comme entretenant ce phénomène, ce dialogue entre deux consommateurs illustre ce phénomène :

- Ka : *« Mon frère avec ses copains, ils font le tour des maisons pour voir les moutons. Quand ils viennent chez nous, je les entends qui disent : « Tu as vu le mouton! Tu as vu ses cornes comment elles sont! » Et, même le regard! : « Tu as vu son regard! Il est comme un lion! » Le poids aussi : « Vas-y porte le si tu arrives! Essaie de le porter! » C'est une concurrence.»* - Hu : *« C'est une sorte de concurrence. Je me rappelle, dans la rue, entre gosses on parlait. On disait : « Le nôtre est plus costaud. Si je le sors, il va tuer le vôtre. » Alors on comparait la longueur des cornes. On se mettait au défi de les approcher. On disait : « Il donne des coups. » Ou bien : « Il est agressif, il est tellement fort qu'on ne peut pas l'approcher. Dès que tu l'approches il est prêt à attaquer. » »* - Ka : *« Il y a aussi les bêlements comment ils sonnent : fort ou juste faible. Entre voisins, on entend les moutons. On dit : « Tu as entendu celui-là? » On imagine le roi des moutons. »* - Hu : *« Et, après le sacrifice, le jeu continuait. On disait : « Ils se sont mis à trois pour le tuer. Même le boucher il a eu du mal, il a demandé de l'aide. » »*

4- Arbitrages entre les qualités

Nous avons vu que pour les personnes interrogées la victime préférentielle du point de vue de la norme religieuse est un mâle. Or nos observations sur les marchés des régions d'Azrou et de Souk Sebt Oulad Nemma montrent que les animaux acquis par les consommateurs locaux sont principalement des brebis adultes ayant jusqu'à six incisives (trois ans) et moins souvent des mâles âgés de un à deux ans. Les personnes rencontrées sur les souks déclarent qu'elles préfèrent acquérir des femelles parce qu'elles sont moins chères que les mâles. En effet, à Souk Sebt, les brebis valaient environ 400 à 900 DH selon leur gabarit, les mâles de 1200 à 2500 DH. A Azrou et Aïn Leuh, les femelles étaient vendues aux prix de 800 à 1400 DH contre 1400 à 2000 DH pour les mâles¹²⁴. Nos interlocuteurs ont affirmé qu'ils

¹²⁴ Observations réalisées entre le 24 et le 28 février 2001.

savaient que la religion recommande de sacrifier préférentiellement des mâles. Ils justifiaient leur comportement en disant que la législation religieuse autorise le sacrifice de femelles pour les sacrifiants qui ont peu de moyens (en réalité elle l'autorise pour ceux qui n'ont pas les moyens ou la possibilité de sacrifier un mâle). Et ils ajoutaient presque toujours : « *Ici à la campagne, les gens sont pauvres. C'est pour ça qu'ils sacrifient des femelles.* » Dans ces régions le sacrifice des femelles constitue la pratique la plus courante. Le sacrifice d'un mâle constitue une marque de prestige. A l'inverse, à Rabat, c'est le sacrifice d'un mâle qui constitue la norme. Le sacrifice d'une femelle est considéré comme un indice de pauvreté. Aussi même nos interlocuteurs les plus démunis (moins de 3000 DH de revenus) font un effort économique conséquent (souvent ils empruntent l'argent nécessaire) pour acquérir un mâle et ne pas donner une image dévalorisante d'eux mêmes.

Dans le même ordre d'idée, le choix de sacrifier un animal qui présente des caractéristiques physiques spectaculaires (grande taille, grandes cornes...) n'est pas dans notre échantillon le fait des consommateurs à hauts revenus. Au contraire, ces derniers dénie tout intérêt pour ces dernières et à l'inverse ils l'attribuent à des populations dont ils veulent se démarquer, comme les habitants des quartiers populaires qui rechercheraient à acquérir du prestige à travers le sacrifice de grands animaux. Des consommateurs invoquent aussi la religion : « *Moi si je sacrifie c'est pour la religion. Je n'ai rien à faire de grandes cornes.* » ; « *Il ne faut pas suivre les femmes qui demandent de sacrifier pour faire une démonstration (sic) aux voisins. L'`aïd c'est pas une obligation, c'est une sunna [lit. tradition prophétique, mais ici le locuteur emploie le terme dans le sens de « recommandation »], donc il faut faire en fonction de ses propres moyens* ». La prévention des maladies cardio-vasculaires est aussi un argument avancé par ceux qui disent ne pas choisir des grands béliers. Ils associent grands moutons et animaux gras : « *Avant la tradition c'était d'acheter des gros moutons. Maintenant, à cause du cholestérol les gens éduqués achètent plutôt des petits moutons.* » Par ailleurs, la plupart des personnes interrogées présentent la recherche de maximisation du gabarit des animaux (pour des questions d'esthétisme ou de maximisation des quantités de viande) comme étant en opposition avec la recherche d'une viande tendre. En effet, les consommateurs font le lien entre la taille des animaux et leur âge. Plus l'animal est grand, plus son âge est considéré comme étant avancé et sa chair moins tendre : « *S'il est grand, il va être vieux et sa viande va être dure. Mon frère, il a acheté un grand mouton. Je lui ai dit il ne va pas cuire. Sa femme m'a répondu : « Je vais le mettre dans la cocotte. »* » Les consommateurs

expliquent qu'ils sont obligés de faire un arbitrage entre taille et quantité de viande d'une part et tendreté de l'autre : « *S'il est plus petit, moins d'un an, il est plus tendre, ça c'est sûr. Mais les Marocains préfèrent les gros gabarits. Et à moins d'un an, les moutons ne sont pas assez grands.* » dit un consommateur qui déclare avoir acheté un bélier de plus d'un an (deux dents adultes). A l'inverse, une autre personne qui dit avoir acheté un *petit mouton aux dents de lait* explique : « *On n'achète pas un mouton pour avoir beaucoup de viande. La viande on en a toute l'année. On préfère acheter un animal qui sera tendre et facile à cuire.* » Dans la région de Ouarzazate, les moutons *D'man* sont considérés comme fournissant une viande de qualité gustative supérieure. Or les mâles de cette race présentent la particularité d'être dépourvus de corne ce qui ne contrarie pas les consommateurs au niveau local mais qui peut devenir gênant lors de l'installation en ville. Un informateur originaire de la vallée du Drâa qui a immigré à Marrakech, durant son enfance, rapporte que ses parents n'attachaient aucune importance au fait que leur victime soit pourvue de cornes ou pas lorsqu'ils habitaient à la campagne. Mais une fois qu'ils furent installés en ville, ce critère gagna en importance dans sa famille, jusqu'à devenir primordial : « *Mon frère disait toujours à mon père : « S'il te plait ne ramène pas far_ṭass. » »*

III- Comment acquérir des bons produits ?

1- Comment identifier une bonne viande ?

Au moment de l'acquisition d'une viande de boucherie ou d'un animal de sacrifice, le consommateur se pose la question des indices qui lui permettent de reconnaître le produit qui engendrera sa satisfaction au moment de la consommation. A ce titre, l'évaluation de la quantité de gras apparent est la caractéristique qui pose le moins de problème puisqu'elle est directement observable. En revanche, les personnes interrogées disent qu'elles ne peuvent pas s'assurer du caractère *halal*, sur la base des caractéristiques intrinsèques d'une viande. Les seuls indicateurs qui leur paraissent fiables sont les tampons apposés sur les carcasses par les services vétérinaires et qui attestent que les animaux ont été abattus, dans des abattoirs contrôlés où la procédure d'abattage est réputée pour être conforme au rituel religieux (voir chapitre 5). De la même façon, les consommateurs disent qu'ils ne peuvent savoir si une portion de viande provient d'un ovin mâle. C'est pourquoi, ils

préfèrent que leur détaillant découpe la viande devant eux, sur une carcasse ou sur un quartier de viande dotés de testicules.

Tous nos interlocuteurs disent prêter une grande attention aux couleurs de la chair et de la graisse. Nous avons vu qu'ils croient que les couleurs claires (rosée pour les muscles et blanche pour la graisse) sont des indices de fraîcheur, de jeunesse de l'animal (de tendreté de la viande) et aussi du fait que celui-ci a été élevé sur parcours, avec éventuellement une complémentation à base de céréales. Les teintes claires sont donc à la fois des caractéristiques qualitatives recherchées pour elles-mêmes, au moment de la consommation, mais aussi des indices mobilisés dans le choix des viandes au moment de l'achat. A l'inverse les teintes plus foncées (rouge foncée ou brune pour la chair et jaune pour la graisse) sont considérées comme des signes d'une viande qui n'est pas fraîche ou qui est issue d'un animal âgé (donc peu tendre) ou encore d'un animal qui a été alimenté avec des concentrés ou de la pulpe de betterave (aliments qui sont réputés pour communiquer une saveur désagréable à la viande). Qu'en est-il de la validité de telles croyances? Il est vrai que la pigmentation du muscle augmentant avec l'âge, la chair s'assombrit lorsque les animaux vieillissent. Toutefois la coloration de la viande est aussi influencée par une multitude d'autres facteurs. Son assombrissement est principalement lié à un pigment, la myoglobine musculaire. Celle-ci est présente, en surface, sous sa forme oxygénée (oxymyoglobine) à la couleur rouge vive chez le bœuf et rosée chez l'agneau. Cette substance se transforme par oxydation en metmyoglobine de couleur rouge sombre : cette oxydation a lieu au cours de la période de stockage de la viande et elle est d'autant plus rapide que la température ambiante est élevée et que la vitesse de l'air est importante. La couleur claire recherchée préférentiellement par les consommateurs est donc un bon indicateur de la fraîcheur de la viande. Par contre, aucun consommateur ne semble savoir que la couleur de la viande est aussi liée aux modalités de l'abattage des animaux. En effet, lorsque ces derniers sont fatigués et stressés au moment de la mise à mort, leur viande peut prendre une coloration sombre (Rosset, éd., 1988, pp.124).

Plusieurs consommateurs disent aussi qu'ils font le lien entre la taille des carcasses, l'âge supposé des animaux et la tendreté attendue de la viande. Ils ne donnent pas d'indications précises à ce sujet mais font référence aux produits présentés par leurs bouchers (« *mon boucher vend des petites carcasses, d'animaux jeunes* »...). A titre d'indication, le poids moyen annuel des carcasses produites à l'abattoir de Rabat

entre 1996 et 2001 était de l'ordre de 12 kilogrammes¹²⁵ (nous verrons au chapitre 5 que les poids des carcasses commercialisées par les bouchers peuvent varier selon les catégories de commerçants). On peut penser que les appréciations formulées par les consommateurs sont conditionnées par l'habitude de voir des carcasses d'un gabarit donné, chez leur détaillant. Ils ne sont donc pas dotés d'une véritable expertise. De plus, il faut relever que la taille de la carcasse n'est pas un indicateur fiable de l'âge d'un mouton. Des animaux d'âges identiques mais de races différentes ou ayant été élevés dans des conditions différentes peuvent présenter un état de croissance différent.

Au final, la plupart des personnes font le constat de leur manque d'expertise en matière d'identification des viandes qui engendreront leur pleine satisfaction : « *Il m'arrive de me tromper* »; « *Parfois je crois que la viande va être tendre et finalement elle ne cuit pas* »; « *Parfois, la viande n'a pas le bon goût* »... Dès lors on comprend que la plupart d'entre eux disent s'en remettre aux choix de leur boucher : « *Je lui dis de me donner de la bonne viande et lui il me donne quelque chose de bien* »; « *Je lui dis : « Donne moi quelque chose de bien. » »* ou « *C'est lui qui sait. Il me donne de la bonne viande.* »... A ce titre, les individus soulignent qu'il est important de bien choisir ce commerçant.

2- Comment choisir un boucher ?

2.1- Choix de la catégorie de commerce

Les entretiens montrent que quelques croyances fondent souvent, chez les consommateurs, le choix de s'approvisionner chez une catégorie de bouchers plutôt que chez une autre. A ce titre, nous avons vu que leurs conceptions et exigences en matière de fraîcheur peuvent jouer un rôle déterminant : ceux qui préfèrent acquérir une viande « du jour » s'approvisionnent sur les souks. En revanche, les consommateurs qui choisissent de s'approvisionner, dans les supermarchés et chez les bouchers-traiteurs, mettent plutôt en avant la propreté, les équipements frigorifiques utilisés pour la conservation de la viande ainsi que la variété de l'offre en

¹²⁵ *Rapports d'activités relatif à l'hygiène alimentaire* (années 1996 à 2001), Service Vétérinaire Communautaire de Rabat, Ministère de l'Intérieur, Wilaya de Rabat-Salé.

produits carnés et plats prêts à cuire. Il faudrait ajouter, bien qu'ils n'en parlent pas, du « chic » qui est associé à ce choix et qui consiste, pour la maîtresse de maison, lors de repas d'invitation, à déclarer en posant le plat au centre de la table que la viande « *vient de chez tel boucher* ». S'il est inconnu de ses invités, elle s'efforcera de vanter la qualité et surtout la nouveauté et la variété des produits qu'il propose.

Les consommateurs hiérarchisent aussi les catégories de bouchers en fonction des tarifs pratiqués : les bouchers-traiteurs sont réputés pour appliquer les prix les plus élevés et les plus détaillés entre les différentes parties de la carcasse, alors que les bouchers de souk sont ceux qui sont vus comme commercialisant la viande au prix le plus bas, viennent ensuite les bouchers de stalle d'*ancienne* et *nouvelle médina* et les boucheries de boutiques (nos observations confirment cette hiérarchie, voir tableau n°7). C'est ainsi que les consommateurs des quartiers modernes et résidentiels qui s'approvisionnent chez les bouchers de stalles et sur les souks péri-urbains justifient toujours leur choix par la possibilité d'y acquérir de la viande à un prix moins élevé que chez les bouchers de leurs quartiers de résidence : « *Au souk, la viande n'est pas chère, par comparaison avec les bouchers du quartier - dit un informateur de Agdal – C'est beaucoup plus intéressant pour mon portefeuille.* »

Souk péri-urbain	Bouchers de stalles	Bouchers de boutiques et traiteurs
Tajine (52 dh/kg)	Tajine (53 à 55 dh/kg) Côtelettes (60 à 62 dh/kg)	Tajine (55 à 60 dh/kg) Épaule (60 à 65 dh/kg) Gigot (5 à 70 dh/kg) Côtelettes (65 à 70 dh/kg)

Tableau n°7: Prix de la viande, dans différentes catégories de boucheries à Rabat (juin 2001)

La localisation du domicile et les moyens de transports disponibles sont aussi des éléments qui entrent dans le choix d'un boucher. La majorité de nos interlocuteurs (trente-deux sur quarante-huit) expliquent que la proximité du point de vente par rapport à leur domicile (ils entendent par « proche » la possibilité de se rendre sur place par une brève marche à pied) a été un facteur de choix primordial. Cette situation est plus fréquente chez les consommateurs d'*ancienne* et de *nouvelle médina* (vingt-deux sur vingt-trois) que chez ceux des quartiers *modernes* et *résidentiels* (dix sur vingt-cinq). Cette observation appelle plusieurs commentaires. Relevons tout d'abord, qu'en *ancienne* et *nouvelle médina*, la densité en commerces de détail en tout genre est plus importante que dans les autres quartiers. De plus, seuls deux personnes disent posséder un véhicule (contre vingt-trois sur vingt-cinq chez nos interlocuteurs des quartiers *modernes* et *résidentiels*). Or l'absence de moyen de transport individuel peut constituer un frein majeur aux déplacements pour l'approvisionnement en denrées alimentaires. Par exemple, un jeune homme vivant en *ancienne médina* explique qu'il achèterait sa viande dans un supermarché (qu'il considère comme plus hygiénique que les bouchers de son quartier) s'il disposait d'un moyen de transport. Un autre homme dit qu'il se rendrait plus fréquemment sur les souks péri-urbains (qu'il fréquente occasionnellement) s'il possédait une automobile. Une seule personne (*nouvelle médina*) s'approvisionne en dehors de son quartier (sur le souk péri-urbain de Bouqnadel). Elle dit qu'elle utilise un transport en commun et souligne la pénibilité d'une telle pratique : « *Ce n'est pas facile. Il faut prendre un taxi collectif. C'est pour ça qu'on essaie d'acheter en gros et de congeler la viande. Pour un mois si on a assez d'argent.* » Par ailleurs, il faut parler du cas de consommateurs d'*ancienne médina* qui vivent en bordure des quartiers *modernes* du centre ville et de ceux de *nouvelle médina* qui travaillent dans les quartiers *modernes* ou *résidentiels* (notamment ceux qui travaillent dans des administrations centrales). Tous pourraient s'approvisionner chez des bouchers de boutiques de ces quartiers (notamment ceux qui disent être sensibles à l'hygiène) or il ne le font pas. Cela peut se comprendre par des raisons économiques liées aux prix pratiqués, mais il faut aussi ajouter le fait qu'ils ne s'y sentent pas à leur place. C'est de cette manière que nous interprétons des déclarations telles que : « *Ce sont des magasins pour les bourgeois.* » ; « *Là-bas, c'est pour les gens riches qui habitent les quartiers modernes. Ce n'est pas pour nous qui sommes un peu traditionnels.* »...

2.2- Choix d'un commerçant

Le choix de s'approvisionner chez une catégorie de commerçants plutôt qu'une autre résulte, chez nos interlocuteurs, d'un arbitrage entre plusieurs critères (proximité, éloignement, tarifs pratiqués, niveau d'équipement, longueur du circuit de distribution, ...). En ce qui concerne le choix d'un boucher parmi d'autres au sein d'une même catégorie de nombreux consommateurs disent qu'ils ont été obligés de déployer une démarche empirique : c'est-à-dire qu'ils ont testé un ou plusieurs commerçants avant de se fidéliser. Or, il faut préciser que la profession des bouchers pâtit, globalement, d'une mauvaise réputation au Maroc. A l'opposé de leur commerçant habituel, nos interlocuteurs parlent des bouchers *en général* comme s'ils abusaient du manque d'expertise des consommateurs : ils sont « *tricheurs* », « *voleurs* », « *malhonnêtes* » ou encore « *malins* », au sens où ils déploieraient un ensemble d'astuces et de ruses destinées à tromper les consommateurs sur la quantité et la qualité de la viande achetée. Parmi les tricheries les plus fréquemment citées, mentionnons : le dérèglement des balances (pour qu'elles indiquent un poids supérieur à la réalité), le mélange de morceaux de viande de qualités différentes ou encore la pratique qui consiste à cacher un morceau d'os ou de graisse derrière un morceau de chair que l'on présente au client, le fait de coudre des testicules sur des carcasses de femelles pour les faire passer pour des mâles ou de vendre de la viande issue d'animaux morts sans avoir été égorgés rituellement. Comme la démarche qui consiste à essayer plusieurs commerçants est longue et coûteuse en efforts, et comme elle se déroule dans un climat de suspicion généralisée, plusieurs personnes expliquent que leur choix s'est orienté vers un détaillant bénéficiant d'une bonne réputation dans leur quartier d'habitation (« *ce sont les gens du quartier qui disent ça* »; « *dans le quartier les gens parlent ils disent que ce boucher est bien, qu'il a de la bonne viande* »...) ou encore sur un commerçant qui leur a été conseillé par des amis, des collègues ou de la famille (« *c'était le boucher de ma belle-mère* »...).

3- Comment identifier un bon mouton de sacrifice ?

La plupart des consommateurs (tous sauf deux) que nous avons interrogés à Rabat et qui ont sacrifié un mouton à l'occasion de l'aïd *al-kabîr* disent qu'ils ont acquis cet animal sur un marché aux bestiaux spécialisé, installé en ville. Pour toutes ces personnes se pose la question de l'appréciation des animaux sur pieds¹²⁶ au moment de l'achat. A cet effet, ils disent qu'ils évaluent le poids de l'animal en soupesant ce dernier par les pattes arrières : « *On regarde si l'animal pèse bien, pour voir s'il a beaucoup de viande.* » Des soupçons de tricheries sur les poids des animaux inquiètent souvent les consommateurs. Ils accusent les marchands de donner du sel à leurs animaux pour qu'ils boivent beaucoup d'eau ce qui augmente artificiellement leur poids. L'état d'embonpoint des moutons est évalué par des manipulations et des pressions exercées avec les doigts à des endroits précis de leur anatomie : un animal dont l'ossature est saillante sous la pression des doigts, au niveau des vertèbres lombaires, des omoplates et des cuisses est considéré comme n'ayant pas un bon développement musculaire donc une carcasse peu fournie en viande. Pour évaluer l'état de développement du gras mésentérique des animaux sur pieds, les informateurs disent palper la base de leur queue : si l'articulation n'est pas sensible à la pression des doigts, c'est que le mouton est gras. L'indicateur paraît fiable dans la mesure où la graisse caudale est le dernier tissu adipeux qui se développe chez un animal : si la queue est grasse il est probable que les autres dépôts de graisse soient importants.

Il est difficile d'affirmer si les consommateurs ont une pleine maîtrise des examens auxquels ils soumettent les animaux et s'ils sont effectivement en mesure de déterminer leur poids exact, leur niveau d'engraissement ou de développement musculaire. Tout au moins, ces différentes manipulations leur permettent de comparer les animaux et servent de base pour la négociation du prix. C'est autour d'arguments relatifs aux qualités du mouton que se déroule le marchandage : « *il est lourd / il n'est pas lourd* », « *il est gros, il est gras / il n'est pas gros, pas gras* »... L'âge des moutons est, on l'a vu, évalué à partir de l'état de développement de leur dentition. Au cours de nos observations sur les souks, nous n'avons jamais entendu les acheteurs s'enquérir de l'origine des animaux, de leur mode d'élevage ou de leur alimentation bien qu'ils affirment accorder une grande importance à ces informations,

¹²⁶ Les éléments suivants sont extraits d'entretiens avec des consommateurs masculins. Les femmes interrogées ne prennent jamais en charge l'achat du mouton de sacrifice.

au cours de nos entretiens. A la décharge des consommateurs, il faut dire que sur les marchés urbains, les vendeurs sont parfois de simples intermédiaires qui ne détiennent pas toutes ces informations. Il est souvent complexe de retracer les itinéraires que les animaux ont suivi : les éleveurs peuvent les avoir vendus, jeunes, à des engraisseurs qui les ont ensuite revendus à des marchands de bestiaux qui, au final, les ont confiés à des intermédiaires, chargés de les commercialiser sur le souk.

4- Le souk, c'est la guerre !

Les souks spécialisés dans la commercialisation d'ovins pour le sacrifice de l'*aïd al-kabîr* se constituent dans toutes les villes, une dizaine de jours avant la date de la fête. Ils sont permanents jusqu'à cette date. A Rabat et Casablanca, ils s'organisent sur des terrains vagues et autour des camions des marchands de bestiaux qui viennent de diverses régions du Maroc : principalement des plaines et plateaux du Maroc central, de l'arrière-pays de Rabat, dans une moindre mesure du Moyen-Atlas. Durant la journée, sur les souks de El Menzeh (Rabat), Derb Ghallef, Derb Sultan, Bourgogne (Casablanca), les véhicules sont stationnés en rangs, entre lesquels des allées sont ménagées pour la circulation des acheteurs. Les marchands présentent des lots de quelques animaux, la plupart de ces derniers étant maintenus dans les camions et descendus au fur et à mesure des ventes. La nuit, les véhicules sont placés en cercle, formant une enceinte au centre de laquelle, les animaux sont sous la surveillance des marchands et de leur personnel. Sur le souk des abattoirs de Casablanca, les lots d'ovins sont rares et les marchands plus nombreux. Chacun d'entre eux tient un ou deux animaux par le cou. Le week-end et après la journée de travail, les marchés sont visités par une foule assez dense d'hommes seuls ou accompagnés de leur famille.

Les consommateurs qui achètent leur mouton sur les souks formulent de nombreuses critiques à l'égard de ce mode d'approvisionnement. En premier lieu, ils se plaignent de la multitude d'acteurs présents : marchands de bestiaux, rabatteurs, porte-faix, petits marchands de cordes, de fourrages... Chacun propose ses produits ou ses services, parfois avec beaucoup d'insistance, provoquant chez nos interlocuteurs le sentiment d'être harcelés et les perturbant au moment d'évaluer les animaux présents : « *Sur le souk, tu ne peux pas acheter tranquillement. Dès que tu*

t'approches d'un mouton, tu as dix personnes qui se mettent autour de toi. L'un veut te vendre la ficelle, l'autre veut le transporter dans sa charrette. Chacun parle et veut donner son avis : « Il est bien! Il est pas bien! Viens avec moi, je vais te montrer des beaux moutons! » On ne sait pas s'ils sont avec le vendeur pour faire grimper les prix ou quoi. D'abord, il y a tellement de monde, tu ne sais même pas qui c'est le monsieur qui vend le mouton que tu regardes. Ah! Vraiment, c'est pas facile! » Plusieurs consommateurs constatent que de manière générale, les rapports interpersonnels sont rudes et dépourvus de politesse. Plusieurs fois nous assistons à des altercations entre individus souvent dues à des mésententes sur les prix des animaux. La démultiplication des intermédiaires est un phénomène qui est fréquemment dénoncé par les consommateurs : *« Il y a trop de chanaqa. Pour cent animaux à vendre tu as soixante personnes qui vendent c'est pour ça que les prix montent. Chacun veut sa commission. »* Les *chanaqa* (sing. *chanaq*) sont des intermédiaires qui arrivent tôt sur le marché et s'entendent avec les propriétaires d'animaux pour en assurer la vente, contre rémunération. Leur nom vient du verbe *chanaqa* qui veut dire « étrangler, prendre, tenir à la gorge ». Il fait référence à la manière dont les marchands, sur les souks, tiennent les moutons en les saisissant sous le menton. Mais le nom se prête à des plaisanteries, dans lesquelles c'est le consommateur que le *chanaq* prend à la gorge. Cette critique des intermédiaires qui seraient responsables de la hausse du prix des moutons est récurrente dans toutes les conversations mais aussi dans les médias. Quelques titres relevés dans la presse quotidienne en témoignent : *«Le spectre de la spéculation »*; *« Ce sont toujours les mêmes qui se sucent! »*; *« Les chanaqas font flamber les prix »...*¹²⁷

Ces observations nous rappellent que Bourdieu (2003) avait déjà décrit le *souk* comme un lieu de guerre, dans le contexte de la Kabylie rurale de l'époque coloniale. Le sociologue écrit que, dans ce contexte, les rapports réduits à une dimension uniquement économique étaient conçus comme des rapports de guerre, qui ne pouvaient s'engager qu'entre étrangers et : *« Le lieu par excellence de la guerre économique est le marché (...) où l'on s'affronte à des inconnus, et au plus redoutable d'entre eux, le maquignon, et où l'on est exposé, du même coup, à toutes les ruses et les supercheries de la guerre sans merci. »* (Bourdieu, 2003, p.80) La métaphore du souk comme lieu de la guerre, nous paraît bien adaptée à la

¹²⁷ Il faudrait réaliser une enquête détaillée sur les marchés pour estimer la pertinence de telles formules. Les intermédiaires que nous avons rencontrés en ville disent réaliser entre cinquante et cent dirhams de bénéfice sur la vente d'un mouton, ce qui représente de 0,6 à 1,3% du prix d'un mouton moyen de mille trois cents dirhams.

description de l'état d'esprit dans lequel nos informateurs abordent celui-ci. Tout d'abord, les consommateurs marocains sont (comme à la guerre) placés dans une situation d'obligation de réussite de leur entreprise. L'acte d'achat ne peut être ni abandonné, ni repoussé dans le temps : l'achat d'un mouton est impératif. Aussi, ils abordent leur démarche d'acquisition d'une victime en ayant préalablement incorporé tout ce que nous avons décrit précédemment comme tensions et pressions générées par leur volonté de satisfaire leurs préférences, celles de leur entourage (femmes, enfants) et par le regard des autres (famille, voisinage...). C'est souvent leur image de chefs de famille, d'hommes capables de faire face à une situation difficile qui est en jeu : « *Mon père et moi on ne supporterait pas que ma mère nous reproche d'avoir acheté un mouton trop petit.* » dit un jeune homme. L'enjeu de la situation est renforcé par ses implications financières importantes. Pour l'affronter, nos interlocuteurs sont déstabilisés par le contexte même de la transaction (multiplication des agents et des sollicitations). Notons que le même malaise transparaît chez plusieurs éleveurs que nous avons interrogés. Pour eux la préparation d'animaux de sacrifice représente un investissement économique et une prise de risque importante (voir chapitre suivant). Les moutons qui ne seront pas vendus à cette occasion ne pourront être valorisés que dans le circuit boucher avec un manque à gagner important. Comme le marché de la fête du Sacrifice dure de dix à quinze jours, ils sont durant toute cette période tiraillés entre l'envie de vendre rapidement leurs bestiaux et de rentrer dans leurs frais et l'espoir que les cours vont augmenter dans les derniers jours précédant la fête. De plus, le déplacement dans une grande ville constitue, de l'avis de tous, une source majeure d'angoisse qui est liée à la perte des repères habituels, à l'attitude méprisante de nombreux citadins à l'égard des campagnards qu'ils sont et à la crainte des vols d'animaux ou d'argent.

Nous nous sommes aussi rendu en compagnie de deux personnes chez deux fermiers de la périphérie de Rabat (région des Zaërs) qui pratiquent l'engraissement d'ovins à l'occasion de l' *aïd al-kabîr*. Nos deux informateurs ont connu ces engraisseurs par l'intermédiaire de relations familiales. Ils disent s'y approvisionner depuis deux à trois ans. Ils disent préférer ce mode d'approvisionnement pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ils expliquent qu'ils évitent la chaîne des intermédiaires et pensent ainsi acquérir les animaux à meilleur prix. Ensuite, ils disent avoir la certitude que les animaux ont été élevés dans de bonnes conditions (« *avec tous les soins nécessaires* » dit l'un d'eux) et qu'ils ont bénéficié d'une nourriture adéquate. Ils semblent d'ailleurs s'en tenir à cette certitude car lors de nos

visites, ils n'ont posé aucune question sur les pratiques d'élevage : les consommateurs se contentent d'effectuer leur choix sur la base de l'évaluation du gabarit, du poids et de l'état d'engraissement. Le prix fait l'objet d'une négociation rapide. L'un des consommateurs obtient une ristourne de cent dirhams par rapport au prix initialement annoncé. Au final, les moutons sont acquis à des prix voisins de ceux pratiqués sur les souks.

Conclusion

A l'issue d'un travail de synthèse sur la notion de qualité, une équipe de recherche concluait, en 1995, qu'il n'y a pas de qualité en soi, il n'y a que des appréciations de la qualité (CREDOC, 1995). A partir d'entretiens conduits avec des consommateurs de Rabat et de l'observation de leurs comportements, nous avons pu reconstruire des croyances normatives types relatives à la définition de ce que sont les bons produits : viande de boucherie et animaux de sacrifice. L'exploitation de ces résultats, dans une perspective opérationnelle, utile pour l'élaboration de politiques de l'élevage, permet d'établir une liste de caractéristiques qualitatives recherchées par les consommateurs de Rabat. Pour ces derniers une bonne viande doit être saine, tendre, claire, halal, peu grasse et avoir une saveur agréable. De la même manière, on peut établir le portrait de la victime type de la fête du sacrifice : il s'agit d'un mâle, âgé d'au moins un an, de race Sardi, sans défaut, dotés de longues cornes, présentant un bon développement musculaire et du gras mésentérique, un foie sain et volumineux. A ce titre, on peut aussi signaler les divergences mises au jour entre Rabat et la région d'Azrou (où la graisse fait l'objet d'appréciations positives) et les zones rurales en général (où les animaux femelles sont valorisés en tant que victime du sacrifice de l'*aïd al-kabîr*).

Surtout, il est primordial pour les opérateurs du secteur de l'élevage de reconnaître l'ensemble des bonnes raisons, c'est-à-dire des croyances et des affects, qui motivent les jugements des consommateurs. Il faut, par exemple, bien comprendre que le rejet psycho-sensoriel des viandes sombres est sous-tendu par des considérations d'ordre sanitaire, non formulées en tant que telles. Il en est de même de la préférence pour les circuits courts. A ce titre, les choix technologiques (comme,

par exemple, la mise en œuvre de pratiques de maturation qui permettent d'attendrir la viande, en préservant sa qualité sanitaire mais qui altèrent la couleur¹²⁸) ou les choix politiques (comme, dans le secteur de la volaille, le choix de construire des abattoirs qui répondent aux normes sanitaires internationales mais qui ont pour conséquences d'allonger le circuit de distribution) doivent s'accompagner de gros efforts de communication pour qu'ils soient acceptés des consommateurs. Il en est de même à propos des modalités d'élevage. Nous avons vu que les personnes interrogées établissent un lien entre celles-ci et les caractéristiques gustatives des viandes. Nous avons vu aussi qu'ils affichent une préférence pour les pratiques pastorales et les races locales. Or les recherches en cours dans différentes filières animales, notamment en Europe, tendent à vérifier le caractère objectif des liens entre alimentation animale, terroir, race (génotype) de l'animal et typicité de la viande (Audiot, 1995, p.127). Il revient donc aux spécialistes de l'analyse sensorielle, aux chimistes et aux zootechniciens marocains de caractériser avec précision les saveurs qui plaisent et qui déplaisent aux consommateurs locaux, les molécules chimiques concernées et les modalités de leur production au sein des viandes : interactions entre milieu, alimentation et type d'animal. Ces données objectives pourront ensuite être confrontées aux croyances des consommateurs et servir à leur réfutation ou à leur justification.

Au moment de l'acquisition des produits carnés (viandes de boucherie ou animaux de sacrifice), les consommateurs essaient d'en évaluer les qualités. Pour ce faire, ils se fondent sur des croyances positives qui portent sur des liens réels ou présumés entre des caractéristiques objectives observées et les qualités recherchées. A ce titre la plupart des croyances que nous avons mises au jour sont incertaines. Pour l'approvisionnement en viande, les personnes qui pensent manquer d'expertise disent s'en remettre aux compétences de leur boucher. Par conséquent le choix d'un détaillant devient crucial. A cet effet, le pouvoir d'achat et le fait de disposer d'un moyen de transport individuel offrent la possibilité de choisir entre différentes catégories de boucheries, parfois de diversifier les sources d'approvisionnement, comme ces consommateurs des quartiers résidentiels qui achètent des plats prêts à cuire chez des bouchers-traiteurs et de la viande à tajine chez des bouchers de stalle. Les personnes qui ne disposent pas de ces moyens matériels et économiques (ce qui est le cas de la plupart des habitants de *nouvelle* et *ancienne médinas*)

¹²⁸ Rosset, éd ., 1988, p.124.

doivent restreindre leurs choix à l'offre représentée par les commerçants de leur quartier.

La plupart des consommateurs interrogés (quarante-cinq sur quarante-huit¹²⁹) déclarent être fidèles à un seul détaillant : « *Quand on est satisfait d'un commerçant pourquoi en changer ?* » disent-ils. Et, ils insistent sur les qualités professionnelles et morales de ce dernier : il « *a de la bonne viande* » et il est « *bien* », « *sérieux* », « *gentil* », « *honnête* », ... Ces consommateurs ajoutent qu'ils ont tissé des liens forts et durables avec leur commerçant : « *C'est mon ami* » ; « *Il me connaît bien* » ... En *ancienne* et *nouvelle médina*, la force de ces liens résulte notamment du fait que les commerces sont situés à proximité du domicile des consommateurs et que tous participent à la même vie de quartier. C'est ainsi que plusieurs pères de famille illustrent la confiance qu'ils placent dans leur détaillant habituel en expliquant qu'ils peuvent déléguer une course à leurs enfants en toute tranquillité d'esprit (« *Le boucher me connaît bien. Si je veux je peux même lui envoyer mon fils, je sais qu'il sera bien servi.* » ...). Chez les consommateurs, la confiance envers le commerçant est conçue comme palliant un manque d'expertise en matière d'évaluation des viandes. Il s'agit là d'un phénomène connu et qui a déjà été décrit ailleurs, par exemple, dans le contexte des souks kabyles par Bourdieu (2003, p.80) : « *Quand l'objet de la transaction est bien connu, sans équivoque, un échange anonyme est possible et le choix se porte en priorité, sinon de manière exclusive sur la chose achetée; quand il est mal connu, équivoque et peut donner matière à tromperies, le choix se porte en priorité sur le vendeur, et, en tout cas, on s'efforce de substituer un rapport personnel à un rapport impersonnel et anonyme.* » Le comportement qui consiste à acheter un mouton de sacrifice directement chez des éleveurs émane d'arguments similaires. Le fait d'être présenté à l'éleveur par un parent ou un ami qui est déjà en relation avec lui, le fait de s'approvisionner chez lui plusieurs années de suite, le fait aussi de voir le milieu dans lequel l'animal a évolué avant son acquisition contribuent à créer un climat de confiance et un sentiment de proximité qui atténue le sentiment d'incertitude résultant du manque de compétences en matière d'évaluation de la future victime.

¹²⁹ Nous verrons ce qu'il en est des trois personnes restantes au Chapitre 5.

Chapitre 5

DE LA BOUCHERIE AU SOUK

Jusqu'à présent nous nous sommes intéressé au consommateur de viande et à ses préférences. Dans ce dernier chapitre, nous livrons une description ethnographique des comportements des acteurs impliqués dans la chaîne alimentaire qui va du consommateur à l'éleveur. Nous formulons des hypothèses relatives aux motifs qui les sous-tendent. Au fil du texte nous conduisons le lecteur dans les différents endroits où les produits carnés s'élaborent, s'échangent et où les différentes catégories d'acteurs entrent en interaction : à la boucherie (paragraphe I), à l'abattoir (paragraphe II), sur les souks aux bestiaux (paragraphe III) et sur les parcours du Moyen-Atlas (paragraphe IV). Nous détaillons les pratiques des différentes personnes impliquées. Nous nous attardons en particulier sur la façon dont ils établissent entre eux des relations marchandes et sur leurs manières d'évaluer, de juger, de hiérarchiser les produits qu'ils échangent et produisent. Nous faisons l'hypothèse qu'en dégagant les motifs, en particulier les croyances positives et normatives, qui sous-tendent ces actions, nous pourrions mieux comprendre comment s'articulent les préférences des consommateurs et la production-distribution de viande.

I- A la boucherie

1- Préférences et pratiques d'approvisionnement des consommateurs

1.1- Chez les bouchers de stalle, tout dépend des quantités acquises

Nous avons vu que la plupart des consommateurs qui s'approvisionnent chez un boucher de stalle insistent sur les bonnes relations qu'ils entretiennent avec celui-ci. Au-delà de cette description un peu idéalisée, les entretiens et nos observations montrent que les transactions commerciales ne se déroulent pas toujours dans le sens de leur pleine satisfaction. Dix-huit consommateurs évoquent surtout des difficultés à obtenir des portions de viande issues des morceaux désirés (gigot, épaule...). Il s'agit des dix consommateurs qui ne consomment qu'irrégulièrement voir occasionnellement de la viande et des huit consommateurs qui en consomment régulièrement deux à quatre fois par semaine (rappelons que les premiers appartiennent aux 40% des foyers les plus pauvres, revenus mensuels inférieurs à 3000 DH et que les autres, revenus compris entre 3000 et 7000 DH, appartiennent aux 30% des foyers dont les dépenses sont orientées vers l'achat de produits de base (voir chapitre 1). Toutes ces personnes déclarent qu'au moment de l'achat, elles énoncent uniquement les quantités et la catégorie (ovin ou bovin) de viande désirées : *« Je ne demande pas un morceau précis. Je dis au boucher de me donner du mouton ou du bœuf et c'est tout »*; *« Moi je lui dis que je veux un quart de kilogramme et lui il me donne la viande. »*... Elles justifient ce comportement par le fait qu'elles acquièrent des petites quantités : *« Je n'achète pas des gros morceaux de deux ou trois kilos pour que je puisse dire au boucher de me donner ça ou ça. Je lui dis que je veux un quart de kilogramme et il me sert ce qu'il veut. »* Elles s'accordent pour dire que leur boucher les sert à partir de morceaux de viandes déjà découpés et elles ajoutent que l'accès à la viande des gigots et des épaules est conditionné par les quantités achetées : *« Tout dépend des quantités que tu prends. A la maison, on prépare un mélange de morceaux. On n'a pas beaucoup le choix. Parce que, chez le boucher ce n'est que si tu insistes beaucoup qu'il te donne le morceau que tu veux plutôt qu'un mélange. Par exemple, si tu lui dis de te donner de l'épaule. Il va te demander quelle quantité tu veux. Si tu lui dis : Deux kilos ! Là sans hésitation, il va prendre toute une épaule. Mais si tu demandes cinq cents grammes, bon... Il va regarder dans ce qu'il a. Il va prendre un premier morceau qu'il va mettre sur la balance tout en sachant que ça ne fait pas le poids demandé et il va te rajouter*

de la poitrine ou des morceaux avec beaucoup de gras. » Un autre consommateur confirme ce point de vue : « *Un boucher qui est bien, il coupe la viande devant toi et dans la partie que tu veux. Il ne mélange pas les parties. Mais bien sûr, il faut que tu prennes deux ou trois kilos de viande.* » Les observations que nous avons réalisées sur les points de vente montrent que les consommateurs essaient malgré tout d'orienter les actions des bouchers. Pour ce faire, ils émettent des remarques ou des plaintes : « *Tu ne m'as donné que de l'os!* » ; « *Enlève un peu de gras!* »... Nous avons même observé des consommateurs qui partaient puis revenaient sur le point de vente avec leur portion de viande et qui se plaignaient d'avoir reçu trop de graisse ou d'os. D'autres fois les clients demandaient au détaillant de ne pas les servir dans un morceau précis : [Le client] « *Qu'est-ce que c'est comme morceau?* » [Le boucher] « *C'est le collier.* » [Le client] « *Non! Je ne veux pas le collier. Donne-moi un autre morceau!* »

A l'inverse des consommateurs précédents, quatre personnes qui habitent l'*ancienne* et la *nouvelle médina* et deux autres des quartiers *résidentiels* disent qu'ils exigent toujours une portion de viande provenant du gigot ou de l'épaule et qu'ils demandent à leur commerçant de découper la viande devant eux, sur une carcasse ou sur un quartier afin de s'assurer, du sexe de l'animal et de la nature du morceau. Les premiers déclarent que les commerçants satisfont ces exigences parce qu'ils sont des clients réguliers de longue date et parce qu'ils acquièrent des quantités de viande importantes, de l'ordre d'un à deux kilogrammes par acte d'achat, trois à cinq fois par semaine¹³⁰. Quand aux consommateurs des quartiers *résidentiels*, (qui appartiennent aux 10% des foyers marocains les plus aisés), ils emportent jusqu'à une demi-carcasse, par quinzaine. L'un d'eux déclare : « *Comme je suis un bon client, le boucher n'a pas intérêt à me tromper ou à mal me servir. Au contraire, il vaut mieux pour lui qu'il me donne de la bonne viande s'il veut me garder. Parce qu'il sait qu'à chaque fois que je viens le trouver je laisse chez lui plus de cinq cents dirhams.* » Quatre personnes (des quartiers *modernes* et *résidentiels* aux revenus compris entre 10000 et 20000 DH¹³¹) qui s'approvisionnent régulièrement sur les souks péri-urbains de Salé, Témara et Had Ouad Qrach font aussi état de facilités que leur permettrait leur pouvoir d'achat : « *Au souk, la viande est moins chère qu'en*

¹³⁰ Deux foyers déclarent des revenus de 7000 DH/mois, les deux autres 8000 DH/mois ce qui classe ces derniers parmi les 30% des foyers susceptibles d'engager des dépenses de confort (voir chapitre 1).

¹³¹ Deux appartiennent aux 30% des foyers nationaux susceptibles d'engager des dépenses de confort et deux aux 10% des ménages marocains les plus aisés (voir chapitre 1).

ville. Je peux l'acheter comme je veux. »; « C'est très simple, je choisis une carcasse qui me plaît et je dis au boucher : Tu me donnes la moitié. Tu coupes les côtelettes pour les grillades et les gigots et les épaules pour le tajine. Et voilà, c'est tout. » Jusqu'à présent nous n'avons évoqué que des consommateurs qui disent s'approvisionner chez un seul boucher. Trois interlocuteurs ont une démarche différente. Ils habitent des quartiers *modernes* (elles ont des revenus compris entre 8000 et 12000 DH), s'approvisionnent chez des bouchers de stalles et déclarent qu'ils changent fréquemment de détaillant. Ils justifient leur comportement par la croyance selon laquelle les commerçants seraient plus serviables avec les nouveaux venus parce qu'ils chercheraient à les fidéliser et qu'à l'inverse, ils abuseraient de la confiance des clients fidèles : « Il y a un proverbe qui dit : Ne prend pas ton boucher pour ami. Parce que sinon, un jour, il finira par te tromper. » Ces consommateurs comparent la transaction commerciale à un rapport de forces : « Quant à moi, ce n'est pas le boucher qui me vend la viande. C'est moi qui achète la viande. » Un homme explique qu'il ne fait pas intervenir le poids dans la formulation de ses demandes : « Quand je vais chez le boucher. Je choisis bien mon morceau. Il ne faut pas qu'il y ait beaucoup d'os et de graisse. Et je dis au boucher : Donne-moi ce morceau! Et je le prends en entier. Même s'il pèse plus que ce qu'il me faut. Parce qu'une fois, je suis allé chez un boucher. Je lui ai dit de me donner un kilo. Il a pris un morceau, il l'a coupé en deux le long de l'os et il allait me donner la partie avec l'os entier. Je lui ai montré l'autre morceau et je lui ai dit : Pèse-moi celui-là! Il m'a dit : Non, celui-là fait plus d'un kilo. Je lui ai dit : Ce n'est pas grave. Pèse-le quand même. Et je l'ai acheté. Il n'était pas content. C'est pour ça que quand je vais chez le boucher je ne lui parle pas en quantité. Je lui dis de peser le morceau que j'ai choisi et je l'achète. »

1.2- Chez les bouchers – traiteurs, chaque morceau a son prix

Les consommateurs des quartiers *modernes* et *résidentiels* qui s'approvisionnent chez des bouchers de boutiques (onze personnes, revenus supérieurs à 8000 DH/mois), chez des bouchers-traiteurs (quatre personnes, revenus des foyers supérieurs à 15000 DH/mois) ou dans des supermarchés (deux personnes, revenus supérieurs à 15000 DH/mois) disent qu'ils acquièrent du gigot ou de l'épaule à l'exclusion d'autres morceaux. Un consommateur dit n'acquiescer que des côtelettes. Un autre dit qu'il achète une demi-carcasse qu'il fait découper en côtelettes et en

viande à tajine. Ces informateurs expliquent que chez leur boucher chaque morceau (gigot, épaule...) est commercialisé à un prix spécifique. Les quartiers, demi-carcasses ou carcasses entières sont vendues au prix « tajine ». Les consommateurs déclarent qu'ils examinent la taille des morceaux exposés en vitrine ou qu'ils donnent des indications à leur détaillant (« *une petite épaule* », « *le gigot entier [avec la selle]* »...). Ils précisent qu'en principe les gigots et les épaules sont vendus entiers mais qu'ils peuvent demander à leur détaillant de retrancher une petite portion de viande (quelques centaines de grammes). La plupart d'entre eux disent qu'ils sont satisfaits de la manière dont ces transactions se déroulent. Plusieurs rapportent qu'auparavant, ils s'approvisionnaient chez des bouchers de stalle et ils présentent les manières de faire de leurs nouveaux commerçants comme un progrès par rapport à la vente de la viande à un prix unique. Le fait que chaque morceau soit vendu à un tarif différent permet, selon eux, de couper court à toutes ambiguïtés. C'est ce qu'explique une informatrice : « *Chez mon boucher, j'ai la liberté de choisir, je peux prendre le morceau de mon choix. Chez les boutiquiers [bouchers de stalle] c'est différent. Ils ne te donnent pas forcément le bon morceau. Vous savez au Maroc, les bouchers sont très malins. Ils ne sont pas honnêtes. Par exemple, ils vous dissimulent la mauvaise partie. Ils ne vous présentent que les bonnes. Mais les bouchers qui sont modernes et qui sont connus pour leurs services et bien je peux acheter tranquillement.* » Seule une consommatrice présente la nécessité d'acheter des pièces de viande entières comme un inconvénient. C'est qu'elle ne veut acheter que du gigot et qu'elle s'approvisionne en quantités plus petites que les autres personnes interrogées (environ un demi-kilogramme par achat). Elle explique qu'elle doit faire son choix parmi les reliquats des découpes : « *Parfois, je trouve qu'il [le boucher] lui reste un petit morceau de gigot ou d'épaule alors je l'achète. S'il n'a que des morceaux entiers je prends du bœuf. Parce que si je lui demande un demi-kilogramme de mouton, il va me donner tous les petits morceaux, avec la graisse et les os que les autres clients ne veulent pas.* »

2- Découpe de la viande et pratiques commerciales des bouchers

2.1- La découpe tajine : « J'ajoute ici, j'enlève là. »

Les bouchers de stalle à Rabat, dans le Moyen-Atlas et la Province de Ouarzazate expliquent qu'ils se fixent pour objectif de vendre l'intégralité de leurs carcasses d'ovin, sous la forme de portions contenant de la viande, de l'os et de la graisse. Pour parvenir à ce résultat, ils disent qu'ils doivent prendre en considération les préférences et les modalités d'approvisionnement de leurs clients. Ils décrivent la plupart d'entre eux comme s'approvisionnant au jour le jour et en petites quantités (un quart à un demi-kilogramme) sauf lorsqu'ils ont des invités (un à deux kilogrammes) : « *Quand ils ont des invités, les gens achètent plus de viande, par exemple une épaule entière* » ; « *S'il y a des invités les gens prennent une épaule ou un gigot.* »... Les bouchers de stalles expliquent ces comportements par le manque de moyens de leur clientèle et par le modèle de consommation dominant (tajine) qui permet d'optimiser l'usage de petites portions de viande : « *La ménagère qui n'a pas beaucoup de moyens, elle achète d'abord beaucoup de légumes et après s'il lui reste un peu d'argent elle achète un petit morceau de viande pour préparer le tajine.* » Toutefois, les détaillants des quartiers d'*ancienne* et *nouvelle médinas* à Rabat évoquent aussi l'existence de clients qui viennent de quartiers *modernes* et *résidentiels*. Les commerçants de *souïqa* et du *Marché Central* (*ancienne médina*) parlent de personnes venant du *Centre Ville*, de Hassan et du quartier dit de l'*Océan*. Les bouchers d'*El Qamra* (*Yacoub El Mansour*) disent qu'ils ont des clients de *Agdal* et *Hay Ryad*, ceux d'*Akkari* qui ont une position plus centrale parlent d'une clientèle venant de tous les quartiers précédemment cités et de *Souïssi* (quartier *résidentiel*). Ils insistent sur le pouvoir d'achat de ces personnes : « *Ils peuvent payer.* » ; « *Ils disent : Donne moi deux kilos. Pèse-moi ce gigot.* » ; « *Ils ne comptent pas. Les clients du quartier, c'est le contraire, ils demandent : Combien coûte ça et ça ?* »... Les bouchers de Timahdite dont les stalles sont situées en bordure d'un axe routier inter-régional distinguent entre les pratiques de la clientèle locale (qui s'approvisionne en petites portions de viande de l'ordre du quart au demi-kilogramme) et celles des « gens de passage » (souvent des citadins en voyage ou des transporteurs routiers qui retournent chez eux) qui acquièrent plusieurs kilogrammes (des épaules, des gigots complets voir des carcasses entières). A Azrou, Timahdite et Aïn Leuh les détaillants évoquent aussi les comportements d'achat des personnes qui vivent dans les campagnes environnantes et qui viennent

s'approvisionner en viande le jour du souk. Ceux-ci acquerraient des volumes supérieurs (de l'ordre du kilogramme et plus) que les clients réguliers de ces localités qui ont la possibilité de s'approvisionner plusieurs fois par semaine.

A l'ouverture de leurs points de vente, tous les bouchers de stalles rencontrés ne pré-découpent qu'une ou quelques carcasses. Les épaules et les gigots sont suspendus, à l'aide de crochets métalliques, au-dessus des étals. Des carcasses entières sont pendues à l'extérieur des boutiques. Questionnés sur les motifs qui orientent leurs pratiques, les détaillants expliquent qu'ils préfèrent garder des produits entiers le plus longtemps possible pour en préserver l'aspect de fraîcheur : *« En début de journée, il ne faut pas découper beaucoup de viande pour qu'elle garde une belle couleur, pour qu'elle garde sa fraîcheur. »* En revanche, les jours d'affluence (le jour du souk hebdomadaire à Azrou, Aïn Leuh ou le samedi sur les marchés alimentaires urbains de Rabat), les détaillants vont jusqu'à trancher une partie de la viande en portions d'un quart à un demi-kilogramme, avant l'arrivée de la clientèle. C'est qu'ils sont sûrs, ces jours là, d'écouler rapidement leur marchandise. Les commerçants disent aussi qu'ils essaient de vendre les épaules et les gigots entiers (aux clients des quartiers plus huppés, à leurs clients habituels qui font des achats pour la réception d'invités, aux clients de passage à Timahdite). Cependant, ils affirment que souvent ces morceaux sont débités mais uniquement pour des commandes d'un demi-kilogramme au moins : [Nous] : *« Si un client vous demande un quart de kilogramme de gigot? »* [Le boucher] : *« S'il me reste un petit morceau je lui donne. Sinon, je lui dis : Pour avoir le gigot, il faut prendre au moins un demi-kilogramme. »* Cette règle a pour but de détourner les petits acheteurs et de les obliger à accepter d'autres parties de la carcasse. Les commerçants expliquent aussi qu'ils servent généralement leurs clients à partir de mélanges de morceaux (gigot ou épaule avec poitrine ou collier...) : *« Quand je coupe le morceau, je sais déjà combien il va peser avant de le mettre sur la balance. Donc je coupe un morceau un peu plus petit et je complète avec un morceau moins bien. Par exemple, de la poitrine parce qu'il faut que je vende ça aussi. »* Les bouchers avancent, en effet, que tous leurs clients ont une préférence pour la viande provenant des gigots et des épaules. Ils l'expliquent par le fait que ces morceaux sont plus charnus : *« Les gens préfèrent les gigots et les épaules parce qu'ils contiennent plus de chair et moins d'os et de graisse. Les clients ont l'impression d'en avoir plus pour leur argent. »* Les commerçants déclarent que c'est dans la perspective de satisfaire un maximum de clients et d'éviter de favoriser les uns au détriment des autres qu'ils constituent les

commandes à partir de mélanges de morceaux : « *Les clients préfèrent les gigots. Donc si un monsieur vient et me demande du gigot, je lui donne aussi un peu de poitrine. Parce que si un autre monsieur vient aussi pour acheter de la viande, il préférera aussi avoir un peu de gigot. Je ne peux pas tout donner à un seul monsieur et rien à l'autre. Pour toutes les parties de la carcasse c'est pareil, je suis obligé de prendre un peu ici et de retirer un peu là pour faire plaisir à tout le monde.* »

Les bouchers de stalles essaient aussi d'influencer les choix des consommateurs, en mettant en avant leur propre expertise culinaire : « *Si un client veut du gigot, je lui dis : C'est pour quoi faire? S'il me dit que c'est pour le tajine, je lui réponds que l'épaule c'est mieux pour le tajine parce que c'est plus tendre. Pour le couscous, je dis : La poitrine c'est mieux !* » Les bouchers avancent que leur savoir-faire en matière de découpe leur permet de satisfaire leurs clients même s'ils ne les servent pas dans le morceau de leur choix : « *Pour conserver mes clients, je ne peux pas leur refuser le gigot s'ils le demandent. Mais si d'autres gens viennent après et que je n'ai plus le gigot. Je leurs dis : Je n'en ai plus mais je vais vous donner un bon morceau. Le principal c'est que je présente un beau morceau bien découpé. Et même si ce client revient une autre fois, il va me dire : Donne-moi un morceau comme la dernière fois! Même si ce n'est pas du gigot.* » Un employé d'un boucher-traiteur (ancien commerçant indépendant d'ancienne médina) se vante même d'être en mesure, par son savoir-faire (qu'il présente comme un « *secret professionnel* ») de tromper le client sur l'origine de la portion de viande : (Nous) : « *Si tous vos clients vous demandent de l'épaule ou du gigot comment faites-vous pour vendre les autres parties?* » (Boucher) : « *Ah! Là vous entrez dans la zone interdite! Vous entrez dans la zone interdite! (silence) Ça c'est le métier de boucher. Si vous demandez une épaule désossée, moi je vous prépare l'épaule désossée. Dedans vous avez l'épaule mais vous avez aussi la poitrine, vous avez les hauts de côtes, mais vous vous ne voyez pas la différence. C'est ça le métier.* »

2.2- La découpe européenne

Les bouchers-traiteurs et les bouchers de supermarchés sont ceux qui pratiquent la découpe des carcasses et la tarification de la viande les plus détaillées. Ils débitent les « carrés », en côtelettes, les avants en épaules, morceaux de collier et de poitrine. Les arrières sont débités en côtelettes dans le filet et en gigots. Dans les supermarchés, les morceaux obtenus sont commercialisés en barquettes ou en cagettes de polystyrène recouvertes d'un film plastique. Celles-ci peuvent contenir une seule catégorie de morceaux (côtelettes, collier, tranches de gigot...) ou des mélanges. Dans les boucheries, les côtelettes sont exposées dans les vitrines, les bas morceaux (poitrine, hauts de côtes, collier...) sont disposés en vrac. Les gigots et les épaules sont suspendus en hauteur ou posés dans les vitrines. Ces bouchers précisent qu'ils sont réticents à entamer les gigots et les épaules et qu'ils cherchent à les vendre entiers (en l'état ou désossés et farcis). Les clients qui souhaitent acquérir des petites portions de viande, doivent se satisfaire des autres morceaux ou des reliquats des découpes. Les bouchers-traiteurs disent qu'ils utilisent aussi ces morceaux, pour préparer des farces ou des charcuteries. Cette manière de découper et de présenter la viande s'accompagne d'un mode de tarification qui est différent de celui des bouchers de stalles. Tous les morceaux ne sont pas vendus à un prix unique. Les commerçants expliquent qu'ils appliquent un prix « *tajine* » lors de la vente de carcasses entières ou de quartiers comprenant plusieurs morceaux (par exemple un quart avant qui comprend un demi-collier, une épaule, un carré...). En revanche, le prix du kilogramme d'épaule, acquise seule, peut être plus élevé de trois à cinq dirhams que le prix « *tajine* »; le prix du kilogramme de gigot ou de côtelettes de cinq à dix dirhams que celui du *tajine*. Ces bouchers justifient leurs tarifs par la croyance selon laquelle leur clientèle serait prête à payer plus cher pour acquérir les épaules et les gigots. Quelques commerçants appliquent un prix qui est inférieur à celui du *tajine* (de deux à trois dirhams) pour le collier, la poitrine, les hauts de côtelettes vendus seuls. Les bouchers de boutiques des quartiers *modernes* et *résidentiels* tiennent par leurs pratiques, une position intermédiaire entre les bouchers-traiteurs et les bouchers de stalle. Ils appliquent généralement quatre tarifs différents : « *tajine* », épaule, gigot et côtelettes. Mais ils ne découpent pas ces morceaux à l'avance et les vendent parfois avec d'autres parties de la carcasse qui y sont attenantes (poitrine, collier...) au prix « *tajine* ».

Les bouchers-traiteurs se présentent comme ayant introduit le système de la tarification détaillée dans la boucherie marocaine. Nous avons vu que ces commerçants sont ceux qui tiennent le discours le plus élitiste et le plus discriminant, au sein de leur profession. Ils se disent à la pointe de ce qui se fait de mieux. Ils se voient en représentants de la « *boucherie moderne* ». Ils disent qu'ils pratiquent une découpe « *européenne* » ou « *française* » et présentent cette façon de faire comme un progrès, dans la recherche de satisfaction de la clientèle, par rapport à la découpe qu'ils appellent « *traditionnelle* », « *façon tajine* », ou « *marocaine* » : « *Dans la découpe marocaine, quand on vous coupe un morceau de viande, vous pouvez avoir un mélange de trois parties différentes, donc trois goûts et trois tendretés différentes. Alors que dans la coupe à la française, on fait la différence entre chaque morceau donc vous êtes sûrs d'avoir ce que vous voulez.* » Ils expriment aussi l'idée d'une adéquation entre la découpe « *tajine* » pratiquée par les bouchers de stalles, la cuisine (« *de la viande bouillie* », « *cuite n'importe comment* », etc.) et les goûts de leurs clients qu'ils qualifient de « *populaires* » (*cha'bf*) et parfois de « *campagnards* » (*'aroubf*). De façon générale, ils affichent une conception évolutionniste de leur profession : « *Avant c'était la boucherie de table, comme sur les souks. La viande est coupée sur une table en bois. La découpe se fait n'importe comment. Puis est arrivée la boucherie de type Médina [bouchers de stalles] où on peut trouver du tajine, de la viande hachée et de la viande sans os. Maintenant, c'est la boucherie moderne et hygiénique. Mais pour ça, il faut des gens compétents qui comprennent ce qu'est la viande.* » Suite à des remarques ou des objections formulées par leurs clients, ces commerçants sont parfois amenés à réajuster ces pratiques qui leurs paraissaient aller de soi. Ainsi, deux bouchers-traiteurs signalent que des clients émettent parfois des critiques relatives aux prix appliqués, en comparaison avec ceux en vigueur sur les marchés de *nouvelle* et d'*ancienne médina* (ce qui montre, par ailleurs, que les consommateurs des quartiers les plus huppés sont bien informés de la géographie des prix à Rabat). A titre d'exemple, un boucher-traiteur relate l'anecdote suivante : « *L'autre jour, un gouverneur [préfet] est venu. Ce type il doit au moins gagner trois briques [30.000 DH] par mois. Il a regardé la vitrine et il a dit : Ah! L'épaule à soixante-dix dirhams! Comme si on avait exagéré. Il m'a dit : A Akkari, l'épaule c'est soixante-deux dirhams! J'ai été obligé de lui faire une remise de cinq dirhams à la caisse.* » Ce commerçant explique qu'il a tenu compte de ces critiques. C'est ainsi qu'il a mis en place un nouveau tarif « *tajine d'épaule* » à 65 DH/kg dont la découpe comprend des morceaux de l'épaule proprement dite mais aussi de la poitrine ou les côtes découvertes. Il maintient

parallèlement le prix « épaule » à 70 DH/kg, pour les personnes qui souhaitent acquérir ce morceau isolé. Il conclut philosophiquement : « *Il en faut pour tous les goûts!* »

Par ailleurs, nos estimations (cf. tableau n°8) montrent que les bouchers-traiteurs, grâce à leur système et niveau de tarification, tirent une meilleure valorisation économique des carcasses que les bouchers de stalle. Dechervois (1998, p.37) et Chichaoui (2001, p.94) évaluent que les bouchers qui pratiquent une tarification détaillée de la viande dégagent une marge commerciale deux fois supérieure à ceux qui pratiquent un tarif unique. Ces derniers disent qu'ils agissent sur la base de la croyance selon laquelle leurs clients sont limités par leur faible pouvoir d'achat. Ils expliquent que le prix de gros du kilogramme carcasse augmenté de leur marge ne doit pas dépasser un prix maximal psychologique que les consommateurs sont prêts à payer pour la viande : « *Parfois je gagne six ou sept dirhams par kilogramme de viande. Parfois trois ou quatre. Le prix maximum pour les clients du quartier c'est soixante-trois dirhams. Par exemple, avant l'aïd al-kabîr [période à laquelle les prix sont les plus élevés à l'abattoir], j'achète les carcasses à soixante dirhams le kilogramme, j'ajoute trois dirhams de frais. Je ne gagne rien mais je n'ai pas le choix parce que les clients ne veulent pas dépenser plus.* » Les bouchers de stalle disent qu'ils sont aussi limités par la concurrence des autres bouchers de même catégorie : « *Mes clients préfèrent aussi le gigot mais je ne peux pas leur dire : Le gigot à cinq dirhams de plus que le tajine ! Je ne peux pas faire la différence de prix. Non, tout doit être au même prix.* » Les seuls morceaux pour lesquels une différence de prix est partout admise sont les côtelettes. Les bouchers l'expliquent par le fait que leur découpe nécessite de les isoler des plates côtes qui sont considérées comme très difficiles à vendre car elles sont très osseuses et contiennent peu de chair.

Bouchers de stalles	Bouchers-traiteurs
<u>Achat de la carcasse :</u> 15 kg x 50 DH/kg = 750 DH*	<u>Achat de la carcasse :</u> 11 kg x 53 DH = 583 DH*
<u>Vente de la viande :</u> 1 kg côtelettes x 60 DH/kg = 60 DH 14 kg tajine x 55 DH/kg = 770 DH	<u>Vente de la viande :</u> 1 kg côtelettes x 70 DH/kg = 70 DH 3 kg gigot x 70 DH/kg = 210 DH 3 kg épaule x 65 = 195 DH 4 kg tajine x 60 = 240 DH
<u>Marge commerciale :</u> 80 DH / carcasse	<u>Marge commerciale :</u> 132 DH / carcasse

* sur les prix et les poids des carcasses acquises par les bouchers voir paragraphes (II.2 et II.3)

Tableau n°8 : Estimations des marges commerciales réalisées par les bouchers sur la vente de la viande issues de carcasses d'ovin (d'après nos enquêtes, juin 2001)

3- Points de vue des bouchers relatifs à la propreté et l'hygiène

La plupart des bouchers de stalles que nous avons interrogés ne se trompent pas lorsqu'ils avancent que l'état de propreté général des boutiques et des commerçants (usage d'une blouse, propreté des vêtements, des mains, des ongles...) sont des critères qui sont pris en compte par les consommateurs, dans leur évaluation des détaillants : « *Les gens regardent si la boucherie est propre. Si le boucher est propre : son habit, ses mains.* » Ces différentes caractéristiques sont aussi présentées, par les commerçants, comme étant autant d'indices de leur professionnalisme : « *Un bon boucher, il garde toujours sa boutique propre. Il faut nettoyer chaque matin. Puis encore une fois, l'après-midi, avant d'ouvrir. Il faut aussi mettre des vêtements propres. Bien entretenir le matériel. Le bon boucher, ses couteaux sont toujours bien aiguisés, son hachoir est nettoyé. Voilà, c'est ça les signes d'un bon boucher.* » Un boucher de la souiqa de Akkari (Rabat) livre à l'inverse une vision très misérabiliste de sa clientèle qu'il décrit comme n'étant préoccupée que par les aspects économiques : « *Les gens ne s'intéressent pas à la propreté. Ici c'est un quartier populaire. Tout ce qui les intéresse c'est le prix auquel tu vends la viande. Le reste, ils ne le regardent même pas.* » En ce qui concerne l'équipement et la protection des produits exposés, la plupart des bouchers de stalle croient que le fait d'exposer la viande à l'air libre pendant la journée n'a pas d'impact sur la qualité sanitaire de celle-ci : « *Vitrine ou pas vitrine, ça ne change rien pour la qualité de la viande. Ici en ville ce n'est pas comme sur les souks, il n'y a pas beaucoup de poussière, de terre*

qui volent dans l'air. » Un seul commerçant (Akkari) dit qu'il conserve sa viande, dans son réfrigérateur pendant la journée et ne la sort que dans la soirée lorsque la température extérieure diminue. Les détaillants croient que les consommateurs ne voient pas d'un mauvais œil le fait que la viande soit exposée à l'air libre. L'un d'eux dit qu'il a cassé accidentellement la vitrine au sein de laquelle il présentait sa viande et qu'il ne l'a pas remplacée parce qu'il pense que ses clients n'y attachent pas d'importance. Dans la réalité nous avons vu que les consommateurs n'expriment pas leur préférence. D'autres commerçants expliquent qu'ils suspendent les carcasses et les quartiers de viande à l'extérieur des boutiques, pour satisfaire les attentes de la clientèle qui aime voir la marchandise : « *C'est parce que quand viennent les clients ils veulent voir la viande là, devant eux. Ils ne veulent pas que tu ailles la chercher dans ton frigo. Ils disent : C'est quoi cette viande que tu caches derrière? D'où elle vient cette viande?* » Il est vrai que les consommateurs examinent les carcasses entières pour y rechercher des indices relatifs aux qualités de la viande (taille, sexe, tampon...).

Les bouchers-traiteurs des quartiers *modernes* et *résidentiels* sont les commerçants qui insistent le plus sur l'importance de la conservation de la viande au froid et sur la nécessité de respecter des règles élémentaires d'hygiène (blouses de travail et calots propres pour le personnel, présence de lavabos pour que les employés se lavent les mains, nettoyage voir stérilisation du matériel de découpe et de hachage de la viande...). Ils présentent leurs manières de faire comme autant de signes de leur modernité et de leur expertise dans le domaine de la boucherie : « *Dans la boucherie moderne, les gens savent travailler la viande.* » A l'inverse, ils décrivent leurs confrères, les bouchers de stalles et de souks, comme manquant de professionnalisme (« *ils ne savent pas travailler* » ou « *ils travaillent mal* »...), comme étant « *non éduqués* » ou « *illettrés* » et comme perpétuant des pratiques anciennes (« *c'est la boucherie traditionnelle* »...). Ils présentent leurs propres investissements, sur le plan des pratiques et du matériel, comme participant à une stratégie de captation et de fidélisation d'une clientèle, à fort pouvoir d'achat, qui serait disposée à accueillir favorablement leurs efforts : « *Il y a un marché à Rabat pour la boucherie moderne et hygiénique. Il y a une population jeune, riche et éduquée qui est prête à payer pour être sûre que sa viande est de bonne qualité.* » Pour fidéliser cette population, ils essaient de communiquer sur leurs pratiques, comme en témoigne les messages suivants que nous avons relevés sur des petites affiches, dans leurs

boutiques : « *Hachoir réfrigéré : hygiène assurée !* », « *Ici on respecte la chaîne du froid !* ».

II- A l'abattoir

1- Qu'est-ce qu'une bonne carcasse de mouton ?

1.1- C'est une carcasse de neuf à quinze kilogrammes

Tous les bouchers interrogés disent qu'ils apprécient les carcasses sur la base de leur poids. Les détaillants de Rabat qui s'approvisionnent à l'abattoir déclarent que celui-ci constitue un indice de l'âge de l'animal d'origine et de la tendreté de la viande qui en est issue. De l'avis de ces derniers, les carcasses qui font de dix à douze kilogrammes proviennent d'agneaux (*kharouf*), c'est-à-dire selon leur définition, d'ovins de moins d'un an, dont la chair est la plus tendre. Les commerçants des quartiers *modernes* et *résidentiels* disent s'approvisionner uniquement dans cette catégorie de produits. En revanche, les bouchers d'*ancienne* et de *nouvelle médina*, déclarent qu'ils acquièrent aussi des carcasses dont les poids peuvent atteindre jusqu'à dix-huit kilogrammes. Ils avancent que ce niveau de poids correspond à des ovins qui ont entre un et deux ans. Ils les appellent « *antenais* » ou *tnî* (deux dents adultes). Tous les bouchers associent les carcasses d'un poids plus élevé à des animaux adultes, à une viande qui manque de tendreté et dont la découpe en magasin est difficile. Or tous les commerçants font de la demande de tendreté, l'une des principales exigences des consommateurs : « *Les gens me disent : Donne-moi quelque chose de tendre !* » ; « *Parfois, ils se plaignent. Ils disent : La dernière fois la viande que tu m'as donnée était dure. Elle ne cuisait pas.* »... Par ailleurs, ils justifient leurs choix, en mettant en relation la tendreté supposée de la viande et les pratiques culinaires de leurs clients. Les bouchers-traiteurs expliquent que la chair des ovins de moins d'un an est tendre lorsqu'elle est préparée en rôtis et grillades. Leurs discours s'accompagnent aussi d'un jugement de valeur. Ils voient dans le fait de s'approvisionner en petites carcasses, c'est-à-dire selon eux en animaux aux dents de lait, un signe de distinction et de professionnalisme : « *Je n'achète que la meilleure viande* » ; « *Je choisis toujours la meilleure qualité de carcasse* » ; « Ces commerçants voient aussi dans le fait de s'approvisionner en petites carcasses, un signe de distinction et de professionnalisme : « *Je n'achète que la meilleure*

viande » ; « *Je choisis toujours la meilleure qualité de carcasse* » ; « *Je vends la viande la plus tendre.* »... Les bouchers de stalles disent qu'ils vendent surtout de la viande à tajine et peu de pièces à rôtir. A ce titre, ils avancent que la viande des animaux de plus d'un an s'attendrit lors de cuissons en ragoûts.

La préférence des bouchers-traiteurs pour les carcasses d'environ dix à douze kilogrammes est aussi relative à des considérations commerciales. Ils expliquent qu'ils veulent encourager leur clientèle à acheter des carcasses entières pour la préparation de méchouis : « *Si un client veut faire un méchoui, une carcasse de quinze ou dix-sept kilogrammes lui revient trop cher. Lui tout ce qu'il veut c'est poser un agneau entier devant ses invités. Donc une carcasse de dix kilogrammes ça l'arrange, au niveau du prix. Des petites carcasses, ça incite les gens à faire des méchouis.* » Dans le même ordre d'idées, ces détaillants déclarent que les gigots et les épaules de ces carcasses pèsent environ un kilogramme. Ils expliquent que ce poids encourage les clients à acheter ces morceaux à l'unité : « *Les clientes veulent des gigots d'un kilogramme. Mais même un kilogramme deux cents ou un kilogramme trois cents [grammes] sont des poids vendeurs. Par exemple, si une cliente me demande un kilogramme de gigot, je pèse la pièce entière devant elle. Je lui dis : Il fait un kilogramme deux cents. Elle me répond : C'est bon, je prends. Et moi, je vends deux cents grammes de plus. Ce n'est pas négligeable.* » A l'inverse, la plupart des bouchers de stalles disent qu'ils ne vendent pas de carcasses entières pour la préparation de méchouis et ils ajoutent qu'ils n'accordent pas d'importance aux poids des épaules et des gigots car ces morceaux sont généralement débités en portions de viande à tajine. Toutes ces informations sont confirmées par les chevillards qui précisent que les carcasses les plus légères (dix à douze kilogrammes) sont recherchées à l'exclusion de toutes autres par les bouchers des quartiers *résidentiels* et *modernes* : ils parlent de quartiers « *chics* », « *modernes* » ou « *européens* » (sic), comme Agdal, Souissi, Hay Ryad. Soulignons qu'à l'abattoir, les bouchers estiment visuellement le poids des carcasses, au moment de leur acquisition. Celles-ci sont pesées une fois les transactions achevées, juste avant que les produits soient transportés à bord des camions de l'abattoir. A leur réception à la boutique, le boucher reçoit un bon de livraison qui en indique le poids. Au final, ce sont donc leurs dimensions que les bouchers évaluent (c'est-à-dire leur longueur et leur volume) et qu'ils associent, par expérience, à des ordres de poids. La notion de « *taille* » joue aussi un rôle important sur le plan commercial. Les commerçants disent, en effet, que les clients y attachent de l'importance : ils « *n'aiment pas les*

grandes carcasses » qu'ils associeraient à des animaux âgés et ils « *aiment les petites carcasses* » considérées comme provenant de jeunes ovins.

Les bouchers-abatteurs du Moyen-Atlas et de Ouarzazate s'approvisionnent en animaux sur pieds. Les premiers affirment qu'ils commercialisent des carcasses qui font de l'ordre de dix à vingt kilogrammes (à la tuerie municipale, les poids moyens mensuels des carcasses produites oscillent entre huit et treize kilogrammes¹³²) et ils expliquent que ce dernier poids correspond à un maximum présentable à leurs clients (ces derniers verraient dans un poids supérieur le signe d'un animal trop vieux pour être consommé). Les bouchers de Ouarzazate disent qu'ils ont une préférence pour les animaux dont les carcasses font de l'ordre de douze à quinze kilogrammes (en 2000 et 2001, le poids moyen des carcasses produites à l'abattoir municipal était de douze kilogrammes¹³³). Ils expliquent cet ordre de grandeur par des considérations logistiques. En effet, ils s'approvisionnent principalement sur le souk de Marrakech qui est distant de plusieurs centaines de kilomètres de Ouarzazate, par une petite route de montagne qui franchit le Haut-Atlas. Le poids de quinze kilogrammes est présenté comme optimal car il permettrait de minimiser le nombre de bêtes à acheminer, tout en présentant aux clients des carcasses qui ne sont pas trop grandes. Un boucher qui déclare se rendre à Marrakech toutes les deux semaines explique : « *Quinze kilogrammes c'est bien. La carcasse est écoulée en trois jours ou trois jours et demi. Si j'amène un mouton de dix kilogrammes, en deux jours, il est vendu. Pour deux semaines il faudrait que je ramène six moutons au lieu de quatre.* »

Les bouchers de Tarmigt qui sont spécialisés dans la vente de viande de moutons dits *beldi* et les bouchers de Toundoute disent qu'ils commercialisent des carcasses qui font de l'ordre de huit à dix kilogrammes (en 2000-2001, les moyennes de poids des carcasses produites dans les tueries locales étaient respectivement de neuf et huit kilogrammes¹³⁴). Les premiers disent que ce poids correspond aux moutons du type *beldi* et que leurs clients y voient un indicateur de cette catégorie de viande. Ces détaillants orientent volontairement leur choix, vers cette catégorie de poids. En

¹³² Rapports d'activité mensuels, Service d'inspection vétérinaire, Direction provinciale de l'agriculture, janvier 1997 à décembre 2001.

¹³³ Rapports d'activité mensuels, Service d'inspection vétérinaire, Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate, janvier 2000 à décembre 2001.

¹³⁴ Rapports d'activité mensuels, Service d'inspection vétérinaire, Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate, janvier 2000 à décembre 2001.

revanche, les autres déclarent que le poids moyen des carcasses qu'ils commercialisent résulte de l'offre en animaux de petits gabarits sur le marché local.

1.2- C'est une carcasse peu engraisée, bien conformée, de couleur claire

L'état d'engraissement des carcasses est présenté, par les détaillants, comme étant une caractéristique qualitative de première importance. A Rabat et Ouarzazate, ils disent qu'ils préfèrent les produits qui présentent une faible couverture en graisse : fine pellicule de gras qui laisse les muscles apparents sur la face externe de la carcasse et à l'intérieur de la cage thoracique. Les bouchers affirment que cette pellicule de graisse retarde le phénomène de brunissement de la viande lorsque les produits sont exposés dans les magasins. Par ailleurs, ils disent que leur préférence pour les carcasses peu grasses résulte directement de la prise en considération des réactions des consommateurs : « *Il faut présenter des carcasses qui ne soient pas trop grasses sinon les clients disent : La viande de ce boucher ce n'est que de la graisse!* » ; « *Quand on les sert les gens demandent qu'on enlève la graisse.* »... Tous les commerçants interrogés croient que leurs clients rejettent la graisse par crainte du cholestérol. La plupart des commerçants disent qu'ils évitent d'en consommer pour la même raison.

Les bouchers de stalles disent qu'ils recherchent des carcasses peu engraisées afin de minimiser les déchets à la découpe : « *S'il y a trop de gras on est obligé de l'enlever quand on coupe la viande parce que les clients nous disent d'enlever ça. Donc ça fait des pertes en magasin.* » C'est aussi cette idée qu'exprime un autre détaillant lorsqu'il répond à un client qui lui demande de retirer un morceau de graisse : « *A moi, on ne m'enlève pas la graisse quand j'achète la carcasse à l'abattoir! Moi je suis obligé de la payer!* » L'état d'engraissement des carcasses commercialisées est aussi présenté comme un critère de classement entre commerçants. A propos des confrères qu'ils souhaitent dévaloriser, ils disent qu'ils commercialisent de la viande grasse. Et ils mettent en relation cette pratique avec les caractéristiques supposées de leur clientèle : populaire (*cha'bi*) ou campagnarde (*aroubi*) non éduquée et non avertie des risques liés à une alimentation trop riche en graisses (hypercholestérolémie...). Ce discours est tenu par les bouchers des quartiers *résidentiels* et *modernes* à l'égard des bouchers de l'*ancienne* et de la *nouvelle médina*. Les commerçants de ces quartiers usent des mêmes arguments

entre eux. Par exemple, un boucher de *nouvelle médina* explique qu'il privilégie « *la qualité* » dans ces approvisionnements à l'inverse de son voisin qui acquiert des carcasses grasses pour sa clientèle qui est « *plus populaire* » que la sienne.

Dans le Moyen-Atlas, les commerçants affiche une position différente. Ils disent qu'ils ont une préférence pour les carcasses bien engraisées : gras de couverture, gras qui recouvre la face interne des côtes et qui entoure les reins. Nous observons qu'à Aïn Leuh, ils fendent les carcasses exposées, au niveau du ventre et de la poitrine et rabattent la chair sur les côtés, pour que celui-ci soit bien visible. Les bouchers disent qu'ils fondent leur choix sur les préférences des consommateurs : « *En général, la viande préférée des clients c'est la viande grasse. Voilà, la spécificité de la viande, c'est qu'elle doit être grasse. Il faut servir un mélange de viande et de graisse. D'ailleurs, le client regarde l'état d'engraissement des carcasses. Il regarde la graisse du bas du dos et sur les rognons. Qu'on parle d'agneaux ou de brebis, il demande la graisse. Il exige que la viande soit grasse.* » (un boucher de Aïn Leuh). Ici aussi les bouchers partagent les préférences de leurs clients : « *Pour moi une bonne viande, c'est une viande jeune et grasse* » ou encore « *C'est un plaisir de manger une viande grasse* ».

Tous les bouchers quelque soit leur origine déclarent aussi qu'ils préfèrent les carcasses aux profils convexes, aux épaules et gigots rebondis, avec une bonne couverture musculaire des côtes et de l'épine dorsale. Nos informateurs expliquent (démonstrations à l'appui) que sur les carcasses recherchées, l'ossature ne doit pas être saillante, ni sensible sous une pression exercée par les doigts. Ces critères sont présentés comme garantissant un bon rendement en viande¹³⁵ des produits. Les détaillants ont aussi une préférence pour les carcasses aux couleurs claires (rosée pour les muscles et blanche pour le gras) en raison de l'attitude de rejet des consommateurs à l'égard de la viande sombre : « *La couleur c'est la première chose que regardent les clients. Si la viande est foncée, ils ne vont pas l'acheter.* »; « *Si la couleur de la viande n'est pas bien, les gens vont être dégoûtés. Ils vont dire : Cette viande est ancienne.* »... Ils expliquent ces réactions à la lumière de leurs propres réactions : « *Si je vois une viande sombre, je me dis qu'elle ne doit pas être fraîche.* » De plus, les détaillants croient qu'une couleur sombre est le signe que l'animal a été nourri avec des aliments qui donnent une saveur désagréable à la

¹³⁵ Rapport du poids de muscle sur le poids total de la carcasse (muscle+graisse+os)

viande : ils parlent de *l-aâlf* (les fourrages), de la pulpe sèche de betterave et des aliments concentrés.

A Rabat, les bouchers disent s'approvisionner en lots de carcasses des deux sexes. Nous avons vu (Chapitre 3) que les consommateurs croient que la viande de femelle a un effet néfaste sur la santé du mangeur. Pour les détaillants, seule la chair des brebis qui ont déjà mis bas est toxique. Comme leurs clients, ils croient que cette catégorie d'animaux est interdite d'abattage à Rabat. En revanche, ils avancent que les viandes d'agnelles et d'agneaux présentent des qualités identiques (niveau de tendreté, saveur et qualité sanitaire). Ils disent qu'ils essaient d'informer les clients de leur point de vue. Mais ils soulignent aussi la pénibilité qu'implique ce travail de sensibilisation et dans la pratique, nous observons que les carcasses de mâles et les gigots pourvus de testicules sont systématiquement mis en avant dans les boucheries : *« C'est fatigant de devoir à chaque fois expliquer qu'agnelle et agneau c'est la même qualité de viande. Et puis, il y a toujours des gens qui ne te croient pas, qui insistent pour avoir du mâle. C'est pour ça qu'on met les carcasses de mâles en exposition. Comme ça on est tranquille. Les gens ne posent pas de question. »*

2- Organisation de l'abattage et du commerce des carcasses à Rabat

Nous avons reconstitué le déroulement habituel de l'abattage des ovins et de la commercialisation de leurs carcasses, sur la base d'éléments recueillis lors de deux séances d'observations à l'abattoir de Rabat et d'entretiens réalisés avec les bouchers, les chevillards et les agents du Service d'inspection vétérinaire. Les animaux que les chevillards destinent à la vente sont acheminés à l'abattoir municipal la veille du jour de leur abattage. Là, ils subissent une première inspection, dite « examen ante-mortem » qui a pour but d'évaluer leur état de santé¹³⁶. Les ovins admis à être abattus passent la nuit dans les bergeries de l'abattoir. Ils y sont soumis à une diète hydrique. Le matin avant le lever du jour, ils sont amenés dans la salle d'abattage, chaque chevillard y dispose d'un ou de plusieurs couloirs équipés de rails suspendus et de crochets.

¹³⁶ Note circulaire relative aux modalités de l'examen ante-mortem, de l'examen post-mortem et de l'estampillage chez les animaux de boucherie, Direction de l'Elevage, Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (polycopié, non daté).

La mise à mort des animaux est effectuée au sol (dalle bétonnée) et par égorgement au couteau. Plusieurs égorgeurs spécialisés sont réputés pour opérer conformément au rite musulman. Les animaux sont ensuite suspendus aux crochets pour être dépouillés et éviscérés par des ouvriers spécialisés *snaïa* (salariés permanents ou payés à la tâche par les chevillards). La tête, les poumons, le cœur, le foie, la rate, les reins, les testicules ou l'utérus sont laissés adhérents à la carcasse. Celle-ci ainsi que ses différents organes subissent un nouvel examen par les vétérinaires. Cette opération étant achevée, les abats sont détachés des carcasses et ces dernières sont nettoyées au jet d'eau. Enfin, les bouchers sont admis à pénétrer dans la salle d'abattage qui sert aussi de salle des ventes. Ils peuvent y circuler librement afin d'examiner les produits exposés, choisir ceux qu'ils souhaitent acquérir et négocier les prix avec les grossistes. Un boucher dit : « *Tu entres dans l'abattoir, il y a des centaines de moutons. Il y a des chevillards. Chacun a plusieurs carcasses. Tu regardes. Tu cherches la qualité. S'il y a la qualité et si le chevillard n'est pas d'accord sur le prix tu vas en voir un autre.* » Tous les détaillants interrogés présentent cette étape de leur activité comme étant tout à fait importante pour la réussite de leur commerce.

3- Place de l'appréciation des carcasses dans la relation marchande

3.1- Détermination du prix des carcasses

Bouchers et chevillards expliquent que la valeur commerciale des carcasses est conditionnée par leurs caractéristiques qualitatives. Le tarif le plus élevé est appliqué à celles qui sont dites de « qualité extra » : d'un poids de dix à douze kilogrammes environ, de couleurs claires (chair rosée, graisse blanche), bien conformées et avec une faible couverture de graisse. Viennent ensuite les carcasses dites de « première qualité » qui sont plus lourdes (environ treize à quinze kilogrammes), de couleurs claires, avec une bonne conformation et un engraissement correct. Enfin, le « dernier choix » correspond à des produits plus lourds (plus de dix-huit kilogrammes) ou à des carcasses légères mais mal conformées ou mal engraisées (trop ou trop peu)

ou encore à des carcasses de couleur sombre¹³⁷. En 2001, le différentiel de prix entre les carcasses « extra » et « dernier choix » était en moyenne de 12,5 Dh/kg (Direction de l'abattoir). Le passage d'une catégorie à l'autre, de l' «extra» à la « première qualité » par exemple, entraînait une diminution du prix du kilogramme carcasse, de l'ordre de deux à cinq dirhams (voir tableau n°9). En outre, dans chaque catégorie, il existait une différence de prix, d'environ 5 Dh/kg, entre les carcasses de mâles et de femelles (les mâles étant mieux payés).

Caractéristiques qualitatives des carcasses	Prix du kilogramme carcasse (en dirhams)
Poids : 10 – 12 kg Couleurs : claires Conformation - engraissement : corrects	45
Poids : environ 15 kg Couleurs : claires Conformation - engraissement : corrects	42
Poids : 10 – 13 kg Couleurs : claires Conformation - engraissement : médiocres	40
Poids : supérieur à 15 kg Couleurs : foncées Conformation - engraissement : médiocres	38

Tableau n°9 : Prix de gros du kilogramme carcasse, en fonction des caractéristiques qualitatives, à l'abattoir de Rabat (2001) ; *source* : entretiens avec le directeur de l'abattoir et les chevillards.

Les chevillards déclarent que les carcasses dites « extra » sont celles qui sont vendues au prix le plus élevé parce que les bouchers des quartiers modernes et résidentiels préfèrent s'approvisionner dans cette catégorie de produits et qu'ils sont prêts à payer plus cher pour les obtenir. Deux chevillards disent tenir de leurs pères que ce type de carcasses a toujours été valorisé dans les boucheries des quartiers *résidentiels* (ils disent *bourgeois*), au moins depuis l'installation de boucheries françaises à l'époque du protectorat. La pratique se serait prolongée par la suite :

¹³⁷ A l'abattoir de Casablanca, les prix des carcasses sont déterminés sur la base de caractéristiques qualitatives identiques (Chichaoui, 2001, p.79), à Marrakech aussi (entretien avec le représentant *amin* des chevillards locaux).

« Depuis que j'ai commencé le métier [dans les années 1960] la catégorie « extra », ça a toujours été les carcasses de dix à douze kilogrammes avec des gigots d'un kilogramme, un kilogramme et demi avec la selle et des côtelettes de cent grammes » dit un autre chevillard.

3.2- Choix des carcasses et modalités de paiement

Les bouchers et les chevillards affirment que les modalités de paiement jouent aussi un rôle important lors de la négociation du prix des carcasses. Les grossistes expliquent que la majorité des bouchers paient leurs achats à crédit (avec un délai allant d'une semaine à trois mois) et tous soulignent combien est pénible le recouvrement des créances. Un chevillard témoigne de son expérience : « Il faut aller à la boucherie pour encaisser les paiements. Et ce n'est pas facile. Vous êtes là à attendre. Pendant ce temps, le boucher sert ses clients. Et si par exemple, il vous a pris pour cinq milles dirhams de viande, il vous rend deux ou trois milles et il vous oblige à revenir plusieurs fois pour vous payer. » Les mauvais payeurs constitueraient selon les propres termes d'un professionnel la « bête noire » des chevillards : « Ils tournent et ils tournent. Ils changent toujours de chevillard mais à la longue ils sont connus. » Le représentant (amin) des chevillards de Marrakech, nous a déclaré qu'il a proposé de suspendre un tableau dans l'abattoir sur lequel ses confrères pourraient inscrire les noms des mauvais payeurs. Un autre informateur dit que ces derniers sont utilisés par les grossistes pour déstabiliser leurs confrères : « Quand un nouveau chevillard essaie de faire sa place à l'abattoir, on lui envoie tous les bouchers qui ne paient pas pour le décourager. »¹³⁸

Afin d'encourager leur clientèle à payer rapidement, les chevillards disent accorder des rabais sur le prix du kilogramme. Ils disent aussi qu'ils réservent les meilleurs produits aux « bons payeurs ». Plusieurs bouchers expliquent que le fait d'honorer rapidement les paiements leur permet d'accéder aux carcasses de leur choix : « Quand tu achètes à l'abattoir, le lendemain le chevillard vient à la boucherie

¹³⁸ Même si le recouvrement des paiements constitue une contrainte, un grossiste explique que la pratique du crédit est avantageuse pour ceux qui disposent de réserves financières suffisantes : « Les abattoirs devraient être réglementés. Les bouchers devraient payer au comptant. Ils ne prendraient que ce qu'ils ont besoin et ce qu'ils peuvent payer. Mais les grands chevillards ne sont pas intéressés parce qu'ils ont beaucoup de moyens. Ils peuvent continuer à acheter des animaux et à les faire abattre avant d'être payés alors que les petits, ils sont bloqués dans leurs achats, ils sont toujours obligés d'attendre d'être payés pour pouvoir acheter et abattre à nouveau. Donc, ils ne peuvent pas concurrencer les gros. »

prendre son argent. S'il trouve que tu donnes l'argent rapidement, il met une croix à côté de ton nom et il se dit : Si cette personne vient je vais lui donner les bonnes carcasses. Et les mauvaises carcasses, il les donne à celui qui ne paie pas. » ; « C'est très important pour avoir de la qualité il faut donner l'argent rapidement. Il y a des gens qui font des crédits et qui donnent l'argent lentement. A ceux-là, le chevillard, il donne toujours les carcasses qui restent. Parfois, il les oblige à prendre les mauvaises, sinon il leur dit : Donnez-moi mon argent ! » Un autre boucher déclare : « Par exemple, le chevillard abat cinquante moutons. Moi quand je passe près de lui, il me dit : Viens! Choisi ce que tu veux ! Moi je viens, je choisis cinq carcasses. Il appelle quelqu'un d'autre qui en choisit six, puis un autre dix et comme ça jusqu'à la fin. A la fin, il reste douze moutons, le chevillard appelle les bouchers qui travaillent sur la table [les bouchers qui n'ont pas de boutique mais des étals en bois dans les quartiers populaires] et il leur vend ce qui reste. »

3.3- La question de l'âge des moutons abattus à Rabat

Qu'en est-il de l'âge réel des animaux abattus et commercialisés à l'abattoir de Rabat ? On peut s'en faire une idée à partir des statistiques établies par le Service d'inspection vétérinaire (voir tableau n°9). Il apparaît que, sur la période qui va de 1999 à 2001, 24% des ovins abattus annuellement étaient des agneaux. L'examen des mêmes rapports apporte d'autres informations. Nous avons dit que les inspecteurs vétérinaires procèdent à un examen post-mortem des carcasses. Cet examen donne lieu à une qualification des carcasses en quatre catégories (tableau n°10). L'appellation « agneaux » correspond à des animaux qui n'ont que des dents de lait. La mention « adulte » correspond aux femelles ayant jusqu'à deux dents adultes et aux mâles ayant jusqu'à quatre dents adultes (les vétérinaires disent qu'ils écartent indirectement de l'abattage les animaux plus âgés, notamment les femelles adultes¹³⁹). Sont qualifiées d'« extra » les carcasses bien conformées et correctement engraisées. Celles qui présentent un développement musculaire moins important et un état d'engraissement trop ou pas assez important sont

¹³⁹ « Si un chevillard veut abattre une femelle qui a plus de deux dents adultes, je lui dis que je vais mettre un tampon bleu sur la carcasse avec la mention « brebis ». Généralement cela les décourage parce que les bouchers n'achètent pas de brebis » dit un inspecteur vétérinaire.

classées en « première qualité ». Ces modalités de qualification sont subjectives et laissées à l'appréciation des vétérinaires¹⁴⁰.

Catégories de carcasses	Poids moyens	Parts dans les abattages totaux
Agneaux extra	12 kg	9%
Agneaux 1 ^{ère} catégorie	14 kg	15%
Adultes extra	13 kg	23%
Adultes 1 ^{ère} catégorie	14 kg	53%

Tableau n°10 : Parts et poids moyens des différentes catégories de carcasses produites à l'abattoir de Rabat (1999-2001) ; *source : Rapports d'activités relatifs à l'hygiène alimentaire* (années 1999 à 2001), Service Vétérinaire Communautaire de Rabat, Ministère de l'Intérieur, Wilaya de Rabat-Salé.

Il apparaît à la lecture du tableau n°10 que les moyennes de poids des carcasses des différentes catégories ont été à peu près équivalentes entre 1999 et 2001 : de l'ordre de douze à quatorze kilogrammes. Durant cette période, il n'y a pas eu, contrairement à ce que croient les bouchers, une différence de poids significative entre les carcasses issues d'agneaux et celles issues d'animaux plus âgés (deux dents adultes). Il est probable que les bouchers qui fondent leurs choix sur le poids apparent des carcasses acquièrent parfois des animaux plus âgés en pensant qu'il s'agit d'agneaux. C'est aussi ce que laisse penser la déclaration d'un boucher de quartier *moderne* (Océan) : « *Parfois je me trompe. J'achète une petite carcasse en pensant que c'est un agneau et quand je la reçois à la boutique je trouve qu'elle est dure à découper parce que ses os sont gros*¹⁴¹. »

L'étude précise des caractéristiques des carcasses produites à Rabat, sur des séries statistiques longues restent à faire. Quoi qu'il en soit on peut déjà constater l'imprécision de la méthode qui consiste à évaluer l'âge des animaux à partir du poids des carcasses. A ce titre, pour bien comprendre la position des bouchers, il est important de préciser que la qualification des carcasses a lieu avant les transactions

¹⁴⁰ Ces modalités de qualification, décrites lors d'un entretien avec le directeur des vétérinaires de l'abattoir de Rabat correspondent à un aménagement d'une Note de Service : *Modalité de l'inspection qualitative des viandes de boucherie*, Direction de l'Elevage, Ministère de l'Agriculture, 21 décembre 1987.

¹⁴¹ L'ossature se développe en épaisseur avec l'âge de l'animal.

commerciales avec les chevillards. A ce moment, la tête de l'animal y est encore attenante, pour que le vétérinaire puisse examiner l'état de développement de la dentition. A l'aide d'un feutre alimentaire, il y appose un code (connu de lui seul et renouvelé quotidiennement) qui correspond à la catégorie dans laquelle il la classe. C'est à ce moment que la tête de l'animal en est détachée. Après l'achèvement de ces opérations, les bouchers pénètrent dans l'abattoir et entament les négociations avec les chevillards. Une fois que les transactions commerciales sont achevées les commerçants sortent de la salle d'abattage et le personnel vétérinaire revient pour appliquer des tampons de formes et de couleurs différentes sur les carcasses : cachet ovale vert ou rouge, respectivement pour les agneaux « extra » et de « première qualité » ; bande verte ou rouge respectivement pour les adultes « extra » et de « première qualité ». Au final, alors que les vétérinaires classent les carcasses par tranches d'âge, avant la transaction commerciale, les bouchers n'ont pas accès à cette information puisque les carcasses sont estampillées après celle-ci. Interrogés sur les raisons qui motivent cette façon de faire, les vétérinaires répondent qu'ils ne veulent pas que leur intervention influe sur la négociation des prix des produits. Dans ce cas on peut se poser la question de l'utilité de qualifier les carcasses. Quant aux chevillards, ils avancent que les bouchers n'ont pas besoin d'être informés de l'âge des animaux car ils savent le déterminer à partir du poids de la carcasse : ce qui est faux comme nous venons de le montrer. Un seul chevillard admet en plaisantant que cet indice est peu fiable : « *Les bouchers croient que la taille de la carcasse est liée à l'âge du mouton alors que, dans l'Atlas, il y a des petits moutons qui sont aussi vieux que mon grand-père.* » Au final, on peut faire l'hypothèse que les grossistes ont de bonnes raisons de maintenir les détaillants dans l'ignorance, de l'âge des animaux abattus : en faisant porter la détermination du prix des carcasses uniquement sur leurs caractéristiques physiques (sexe, poids, couleur, conformation et engraissement), ils se ménagent la possibilité de vendre en « qualité extra », c'est-à-dire au tarif le plus élevé, des produits issus d'animaux d'âges hétérogènes.

III- Sur les souks aux bestiaux

1- Fonction des souks aux bestiaux au Maroc

Les chevillards et les bouchers-abatteurs que nous avons interrogés s'approvisionnent en moutons vivants, sur des souks aux bestiaux. Plus d'un millier de ces marchés hebdomadaires de dimensions variables fonctionnent au Maroc, la plupart en milieu rural, mais aussi à la périphérie des grandes villes (Troin dir., 2002, p.200). Une fois par semaine, de quelques dizaines à plusieurs milliers d'étals et de tentes de commerçants (marchands de fruits et légumes, de textiles, d'épices, d'ustensiles en tous genres, droguistes...) et de prestataires de services (arracheurs de dents, réparateurs, écrivains publics, guérisseurs...) y voisinent le temps d'une journée. Sur la plupart de ces marchés, une aire est réservée à l'achat et à la vente des animaux. Ces endroits occupent une position primordiale dans le fonctionnement de la filière des viandes rouges au Maroc. En effet, depuis les régions d'élevage jusqu'aux consommateurs, ils sont les lieux où se déroulent la collecte et la répartition des animaux de boucherie et de sacrifice.

Les études portant sur l'activité et l'organisation du commerce des ovins distinguent généralement entre trois catégories de souks¹⁴². Les marchés collecteurs ou fournisseurs rassemblent les animaux d'une zone disposant d'excédents. Ils sont en tête du circuit de distribution. Ils ne reçoivent aucun produit d'autres marchés placés en amont mais ils peuvent constituer des points d'expédition vers des marchés placés en aval : ceux de Timahdite, de Aïn Leuh et Souk Sebt Oulad Nemma où nous avons enquêté appartiennent à cette catégorie. Les pôles intermédiaires de ramassage constituent des relais entre souks collecteurs et centres de consommation (généralement entre campagne et ville). Ces marchés rassemblent la production animale au niveau régional et la canalisent au profit de quelques directions privilégiées. Par exemple, les souks d'Oujda et Taourirt sont approvisionnés par toute la région de l'Oriental. Les animaux qui y transitent (plusieurs centaines de milliers de têtes par an) sont expédiés vers les abattoirs de Casablanca, Rabat, Tanger ou vers d'autres grands souks du Maroc central

¹⁴² Par exemple, Troin (1975, pp.325-327) pour les souks du nord du Maroc, Humboldt Univ. (1994) pour le Moyen-Atlas, Khalil (1997) pour l'Oriental.

atlantique (Khalil, 1997, p.77). Les marchés de Khénifra et d'Azrou¹⁴³ collectent les produits du Moyen-Atlas et les exportent vers les abattoirs de Fès, Meknès, Rabat, Casablanca ou vers d'autres souks (Khouribga, Beni Mellal,...). Quelques marchés enfin (Fquih Ben Salah, Ben Guérir, Khouribga...) ont un rayonnement inter-régional. Ils reçoivent et expédient des animaux vers plusieurs régions (Maroc central et atlantique, Oriental, Moyen-Atlas, Maroc septentrional). L'étude détaillée et chiffrée des flux d'animaux, de leurs origines et de leurs destinations géographiques et utilitaires (élevage, engraissement pour la boucherie ou pour les sacrifices, abattage...) est un travail de collecte de données de longue haleine mais passionnant, qui reste à faire. Pour notre part, nous nous sommes intéressé à la manière dont les chevillards de Rabat et les bouchers-abatteurs du Moyen-Atlas et de la Province de Ouarzazate, s'y approvisionnent et plus précisément comment ils apprécient les moutons au moment de leur acquisition.

2- Qu'est-ce qu'un bon mouton de boucherie ?

2.1- C'est celui qui a un bon poids

L'un des piliers de l'expertise des chevillards et des bouchers-abatteurs consiste à savoir évaluer les animaux sur pieds pour déterminer si les qualités des carcasses et des viandes, qui en seront issues, seront en adéquation avec les préférences de leur clientèle et si la commercialisation de ces produits permet de réaliser un bénéfice. Pour cette raison, tous les professionnels disent qu'ils accordent une importance primordiale aux poids des animaux qui leurs permettent d'estimer ceux des carcasses qui en seront retirées. Les souks aux bestiaux n'étant pas équipés de balances, les évaluations se font à l'œil. Le poids de la carcasse est estimé à la moitié du poids vif de l'animal. Les chevillards de Rabat disent qu'ils orientent préférentiellement leur choix vers les moutons d'environ vingt à trente-cinq kilogrammes afin d'en extraire des carcasses de dix à dix-sept kilogrammes, conformément aux préférences des bouchers.

¹⁴³ Les éléments d'information que nous donnons dans la suite de ce paragraphe sont issus de nos enquêtes auprès des chevillards de Rabat et de Marrakech, des éleveurs et des marchands de bestiaux rencontrés sur les souks du Moyen-Atlas, de Beni Mellal et de Souk Sebt Oulad Nemâa.

2.2- C'est un animal bien conformé

Les chevillards et les bouchers évaluent aussi l'état de développement des moutons. Ils établissent une distinction entre les animaux « *finis* », « *terminés* » et les animaux « *maigres* », « *non finis* », « *non terminés* ». Ils disent que les premiers peuvent être abattus en l'état : leurs carcasses présentent un développement musculaire et une couverture en gras satisfaisants. En revanche, ils considèrent les seconds comme devant être soumis à une période de « finition » ou d'« engraissement »¹⁴⁴ pour améliorer la conformation et la couverture en gras de leurs carcasses. Les chevillards qui possèdent des fermes disent qu'ils acquièrent des animaux maigres et finis. Une fois les lots d'ovins acquis, ils effectuent un tri et séparent ceux qu'ils destinent à un abattage immédiat, de ceux qu'ils vont engraisser (*aâlaf*). L'un d'eux explique : « *J'achète le tout venant. Maigres ou finis. Tout ce que je veux c'est qu'ils ne soient pas crevards. Quand les lots arrivent à la ferme, je fais le tri entre ceux que je peux envoyer directement à l'abattoir et ceux qui ont besoin d'être engraisés.* » Ces professionnels disent qu'ils se fixent pour objectif l'obtention de carcasses de qualité « *extra* » de dix à douze kilogrammes. Pour ce faire, ils acquièrent des animaux qui font généralement moins de vingt kilogrammes et les maintiennent en bergeries pendant six à huit semaines, tout en les alimentant de façon adéquate pour obtenir le poids et la conformation souhaités. De ces animaux qui ont subi une phase de finition, les professionnels disent qu'ils sont *maâlfîn* (lit. « qui ont été nourris avec du fourrage *aâlf* »). Les chevillards qui n'ont pas de ferme ainsi que les bouchers-abatteurs sont obligés d'abattre les animaux dans l'état où ils sont acquis.

Les professionnels évaluent les animaux de la même manière que les consommateurs qui choisissent une victime de sacrifice (cf. Chapitre 4). Sur le plan visuel, ils examinent la conformation des animaux : un mouton « *fini* » présente une allure générale massive (en arabe dialectal on dit qu'il doit être *ghled* « *lourd, gros, épais* ») ; il doit avoir un dos large, une poitrine, des épaules et des cuisses de formes arrondies. Au toucher, son ossature ne doit pas être saillante : les palpations se font au niveau du rein, des côtes et du dos. Tous les professionnels interrogés expliquent qu'il est difficile, au moment de l'examen de l'animal, de faire la part entre le niveau de développement musculaire de sa carcasse et sa couverture en graisse.

¹⁴⁴ On appelle « engraissement » ou « finition » le dernier stade de l'élevage des animaux de boucherie qui permet aux sujets de continuer leur développement musculaire et de fixer de la graisse jusqu'à obtenir un type recherché sur le marché (Larousse Agricole).

En effet, chez un mouton qui présente des profils convexes, il peut y avoir, sous la peau, une couche importante de gras et peu de muscle. C'est cette difficulté qu'évoque un boucher de Azrou : « *Dans le choix d'un mouton ce qui est difficile c'est de savoir s'il est gras ou pas. La différence entre gros et maigre est facile à voir. Tout le monde la voit. Mais comment savoir si celui qui est gros est gras ou musclé ? Parfois j'achète un mouton en pensant qu'il sera gras et quand je l'égorge ce n'est pas ça. D'autrefois, je suis surpris de voir le contraire.* »

2.3- C'est un animal qui ne dépasse pas la limite d'âge

Dans leur appréciation, les détaillants et grossistes prennent aussi en considération l'âge (déterminé à partir de la dentition) des ovins. Les chevillards de Rabat et les bouchers-abatteurs de Ouarzazate disent n'acquérir que des moutons dont l'état de développement de la dentition va des « *dents de lait* » à « *deux dents adultes* ». Ils rapportent ce choix aux caractéristiques objectives recherchées pour la viande (tendreté et couleur claire) : « *Deux dents adultes, c'est une limite pour la qualité. Au-delà, la viande devient sombre et dure. Elle ne cuit pas* », dit un chevillard. Par ailleurs, ils expliquent que les animaux de cette tranche d'âge sont ceux qui ont atteint le niveau de poids et d'engraissement optimal. Ils avancent que les animaux plus vieux sont aussi plus gras¹⁴⁵ (à ce titre nous verrons plus loin qu'ils font référence à des types précis de moutons et de systèmes d'élevage). Ils accompagnent aussi ces explications de jugements de valeurs qui portent les produits qu'ils acquièrent. Ils disent qu'il s'agit des animaux qui fournissent la meilleure viande, que les chevillards de Rabat sont réputés sur les souks pour acquérir la meilleure qualité et que les animaux plus vieux (en particulier les femelles) sont destinés à la consommation rurale.

L'âge des animaux tient aussi une place centrale dans la décision d'achat des bouchers du Moyen-Atlas, de Tarmigt et de Toundoute. La viande y est, en effet, commercialisée selon deux catégories qui sont matérialisées par l'application sur les carcasses de bandes de couleurs différentes. Celles-ci sont appliquées par les agents des services vétérinaires, au sein de la tuerie municipale. Elles sont fonction

¹⁴⁵ Toutes choses étant égales par ailleurs (notamment la race et les pratiques d'élevage dont l'alimentation), il est vrai que l'on observe une augmentation du pourcentage des lipides avec l'âge des animaux, les tissus adipeux se développant avec une vitesse maximale à l'âge adulte (Dudouet, 1997, pp. 31-32).

de l'âge des animaux : des « *dents de lait* » jusqu'à « *deux dents adultes* » les carcasses sont marquées de rouge (dans les faits, les bouchers déclarent qu'il y a une tolérance pour les animaux dotés de « *quatre dents adultes* », bien conformés et bien engraisés), au-delà de cet âge les carcasses sont marquées d'un tampon bleu. Ces considérations ont des conséquences importantes pour les détaillants car la catégorie « *rouge* » dite aussi « *première catégorie* » est vendue au détail, à un prix qui est le double de celui de la viande « *bleue* » ou de « *deuxième catégorie* ». Ces prix sont fixés par des commissions constituées de représentants des autorités locales (municipalité, ministère de l'Intérieur, ministère de l'Agriculture) et de bouchers¹⁴⁶. Ces derniers, comme leurs collègues des autres régions, établissent un lien entre l'âge des animaux et la tendreté de la viande. Ils avancent que : des « *dents de lait* » à « *deux dents adultes* » les ovins fournissent la chair la plus tendre ; celle des animaux plus vieux est plus dure mais peut s'attendrir suite à une cuisson prolongée ; les détaillants du Moyen-Atlas adhèrent aussi à la croyance selon laquelle chez les animaux plus vieux la tendreté est aussi fonction de l'état d'engraissement de la carcasse, plus elle est grasse plus la viande sera tendre. Ils justifient aussi leur choix de s'approvisionner en animaux adultes par la concurrence que les chevillards des grandes villes exercent sur les marchés, en acquérant les animaux plus jeunes, en particulier les agneaux.

2.4- C'est l'agneau *bekri*

Tous les professionnels interrogés parlent de l'agneau *bekri* comme étant l'animal de boucherie par excellence. Le terme *bekri* signifie « *précoc* ». Il est utilisé pour désigner les ovins nés en automne. Les chevillards de Rabat disent que ces agneaux, à l'âge d'environ six à dix mois, fournissent des carcasses d'un poids idéal (dix à quinze kilogrammes), qui sont généralement bien conformées, peu grasses et de couleurs claires. Leur viande est présentée comme étant la plus savoureuse et la plus tendre. Les grossistes expliquent que ces animaux sont disponibles avec plus ou moins de précocité selon les régions du Maroc où ils s'approvisionnent : à la fin de l'hiver dans l'Oriental, au tout début du printemps dans la région qui va de Marrakech à Settat et dans les Doukkala, puis dans les régions de Khouribga, Fiqh

¹⁴⁶ Sur le plan légal, lors de la demande de leur patente, les bouchers doivent faire le choix de commercialiser l'une ou l'autre des deux catégories de viande. Dans les faits, nous avons observé que de nombreux bouchers font le commerce des deux.

Ben Salah (Tadla) et dans le Moyen-Atlas (région d'Azrou au printemps et de Timahdite en été). Nos interlocuteurs se déplacent dans ces différentes régions, en suivant ce calendrier¹⁴⁷.

De la fin de l'été à la fin de l'hiver, ils expliquent que l'offre en agneaux, présentant les mêmes qualités que le *bekri* se restreint. Les chevillards qui ont des fermes disent acquérir des agneaux et des agnelles maigres qui ont de quatre à huit mois (nés au printemps et appelés *mazouzi*) et qu'ils engraisent pendant un à deux mois. Ces professionnels se présentent comme étant en mesure de fournir, toute l'année des carcasses de qualité « extra » et ils expliquent qu'ils ont pour objectif de fidéliser les bouchers-traiteurs qui ne veulent s'approvisionner que dans cette catégorie. Ils formulent des jugements négatifs à l'égard de leurs collègues qui ne sont pas engraisseurs et qui ne sont pas en mesure d'assurer une offre homogène en qualité tout au long de l'année. Ces derniers disent qu'une fois la saison de l'agneau *bekri* achevée (milieu de l'été), leurs possibilités d'approvisionnement se restreignent. Ils achètent des agneaux *mazouzi* qui ont été engraisés par des éleveurs. C'est aussi à cette période, qu'ils disent acquérir des animaux plus vieux surtout des « *antenaises* » (animaux nés à l'automne de l'année précédente, qui ont environ un an) et qui pèsent plus de trente kilogrammes. Ces grossistes disent que les carcasses issues de ces différentes catégories d'animaux fournissent des carcasses de poids, de conformation et d'engraissement hétérogènes.

2.5- C'est un mouton d'un type précis

Lorsque que les chevillards de Rabat déclarent que les agneaux *bekri*, âgés de six à dix mois fournissent des carcasses de l'ordre de dix à quinze kilogrammes, correctement conformées et engraisées, il faut comprendre qu'ils font référence à un type bien précis d'ovin. Ainsi, ils parlent fréquemment de « *racas bouchères* » ou de « *racas à viande* » dont ils associent l'élevage à des régions bien délimitées. Ils évoquent la race *Sardi* qu'ils présentent comme étant élevée dans la région du Maroc central : régions de Settat et El Borouj (Chaouïa et Beni Meskine), de Khouribga (Plateau des Phosphates), de Beni Mellal et Fqih Ben Salah (Tadla) et de

¹⁴⁷ Les chevillards de Fès suivent aussi la saisonnalité de l'offre, en mars jusqu'à Marrakech, de mars à mai sud du Moyen-Atlas (El Hajeb, Azrou, Mrirt, Timahdite), en été, ils approvisionnent dans les élevages de la région de Fès (Humboldt Univ., 1994, p.86).

Qalaat Srarhna un peu plus au sud. Ils citent aussi la race *Timahdite* (qu'ils appellent aussi *bergui*¹⁴⁸) qu'ils associent à la région du Moyen-Atlas septentrional (de Azrou à Khénifra) et la race *Beni Guil* (aussi appelée *oujdi* « de Oujda ») de la région des Plateaux de l'Oriental. La référence à ces races ne doit pas être comprise comme un critère de choix strict : « *On ne cherche pas la race - dit un chevillard - on cherche le bon mouton.* » En revanche, elles renseignent sur le type d'animal qui est recherché par ces professionnels.

Les races qu'ils évoquent ont, en effet, des caractéristiques qui ont été bien décrites par les zootechniciens marocains. Il s'agit parmi la population ovine locale des moutons qui présentent les plus grands gabarits : c'est-à-dire une taille allant de 0,7 à 0,9 mètres et un poids de soixante-dix à cent kilogrammes, chez les mâles adultes (Boujenane, 1998, pp.17-50). Ils représenteraient environ 33% du cheptel national : *Timahdite* (9%), *Beni Guil* (11%) et *Sardi* (13%). Il s'agit, en effet, de races régionales dont l'élevage correspond aux zones géographiques citées par les chevillards, sans qu'elles y constituent le tout de la production ovine. Le reste du cheptel y est composé d'ovins que les zootechniciens appellent « communs » : il s'agit d'animaux qui se rapprochent de ceux des standards des races précédentes sans qu'ils en aient toutes les caractéristiques ou d'animaux issus de croisements ou encore de populations qui n'ont pas encore fait l'objet d'études de caractérisation approfondies (Boujenane, 1999, p.11). Par ailleurs, des moutons de race sont parfois exportés d'une région vers une autre : c'est ainsi que des moutons *Timahdite* (brebis reproductrice, agneaux) nés dans le Moyen-Atlas sont vendus à des éleveurs du Tadla, du pays Zemmour, du Plateau des Phosphates ou encore des Doukkala¹⁴⁹ qui veulent renouveler leurs troupeaux ou qui font de l'engraissement. De la même façon, les éleveurs de Chaouïa, des Rehamna, du plateau de Khouribga importent des animaux *Beni Guil* de l'Oriental (Khalil, 1997, p.70 et 82). Ce qu'il importe de retenir, c'est que les chevillards de Rabat orientent leurs choix vers des animaux dont les gabarits se rapprochent de ceux des standards des races décrites. C'est bien là ce qu'entendent les chevillards lorsqu'ils disent qu'ils « *ne cherchent pas la race mais le bon mouton* ».

¹⁴⁸ Le nom *bergui* attribué aux animaux dont la tête présente une coloration brune (qui l'une des caractéristiques phénotypiques de la race *Timahdite*) et qui sont réputés être originaires du Moyen-Atlas.

¹⁴⁹ Nos enquêtes sur les souks du Moyen-Atlas.

Les détaillants d'Azrou et de ses environs disent qu'ils s'approvisionnent uniquement en moutons de race locale (race *Timahdite*), achetés sur les marchés locaux (Azrou, Aïn Leuh, Timahdite, El Hajeb, Imouzzet du Kandar...). Nos observations, sur ces marchés, montrent qu'il s'agit du seul type d'animal qui y est commercialisé. Les bouchers locaux voient dans leur acquisition la garantie d'obtenir des carcasses de bonnes qualités (conformation, couleur, engraissement). A l'inverse des bouchers du Moyen-Atlas, ceux de Ouarzazate disent qu'ils ne s'approvisionnent presque pas sur les marchés locaux. En revanche, ils se déplacent vers la région du Maroc central : principalement sur le souk de Marrakech et secondairement, selon leurs réseaux professionnels et familiaux, sur ceux de Beni-Mellal, Settat, Qalaat Srahna ou des Doukkala. Nos interlocuteurs justifient leurs comportements en disant que les carcasses issues des moutons qui sont commercialisés sur les marchés des environs de Ouarzazate ne possèdent pas les caractéristiques qualitatives qu'ils recherchent. Nos observations et les entretiens avec les vétérinaires locaux révèlent que les bouchers parlent des ovins élevés sur les parcours montagneux (Haut-Atlas, Jbel Siroua et Jbel Saghro) de la région. Les détaillants décrivent leurs carcasses comme étant trop petites, trop légères et comme ayant un mauvais rendement en viande : « *Elles sont osseuses* »; « *Elles sont presque transparentes* » dit un boucher, qui évoque leur faible développement musculaire. Les commerçants expliquent que ces carcasses ne se prêtent pas à leurs pratiques de découpe et à une différenciation entre morceaux : « *Ces carcasses sont trop petites. Tu les découpes en quatre et tu les vends comme ça. Tu ne peux pas découper les côtelettes ou l'épaule ou un gigot. Non. Elles sont trop légères. Tu les coupes en quatre ou en six morceaux et c'est fini.* »

A Tarmigt, banlieue populaire de Ouarzazate, nous avons rencontré des bouchers qui font état d'autres conceptions : ce sont ceux qui sont réputés pour vendre de la viande *beldi*. Ils avancent que la viande la plus savoureuse provient justement de ces moutons élevés sur les parcours montagneux locaux et qui ne sont pas appréciés des bouchers de Ouarzazate. Ils décrivent ces animaux qu'ils appellent *irrahhalin* (en berbère, « *ceux qui nomadisent sur les parcours* ») comme consommant des plantes aromatiques : *izri* (*artemisia herba alba*), *timzi* (*stipa retorta*), *azoukeni* (*thymus satureioides*), *azgar* (*zizyphus lotus*). Par opposition, ils dévalorisent les moutons issus des régions du Maroc central qu'ils appellent *roumi* : « *La viande du beldi est douce au goût [halou]. Le roumi si tu l'égorges, le lendemain, il sent mauvais à cause du fourrage [aâlf] qu'il a mangé. Sa viande est dégoûtante* » dit un boucher. Les

détaillants expliquent qu'ils s'approvisionnent sur les marchés aux bestiaux provinciaux (Ouarzazate, Taznakht, Qalaat Mgouna, Skoura). Lorsque l'offre est insuffisante, ils disent se déplacer hors de la province, à Tinrhir, Errachidia et même jusqu'à Rich (dans le Haut-Atlas oriental) pour trouver le type de mouton recherché. Le commerce de la viande *beldi* est très saisonnier, de mai à septembre, période qui correspond à la mise sur le marché des agneaux *bekri* de l'automne précédent. Le reste de l'année les bouchers concernés ne commercialisent que de la viande de bovin.

Les types de moutons auxquels font référence les bouchers de Tarmigt sont du même type que ceux acquis par les détaillants de Toundoute. Ils appartiennent ou se rapprochent des races que les zootechniciens ont pris l'habitude d'appeler « races de montagne ». Parmi ces dernières, citons la race de Siroua dont le berceau se trouve à Taznakht (dans le Jbel Siroua) ou encore les races Aït Moghrad et Aït Haddidou de la région de Rich (Boujenane, 1999, pp.85-88) où s'approvisionnent les détaillants interrogés. A l'inverse des races décrites plus haut, celles-ci se caractérisent par une petite taille et un petit poids : 0,5 à 0,7 m et vingt-cinq à quarante kilogrammes pour les mâles adultes. Plus des deux tiers des effectifs du troupeau de la zone d'action de l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate¹⁵⁰ est constitué d'animaux de ce type. Le tiers restant appartient à la race D'man¹⁵¹ qui fait l'objet d'un élevage en bergeries, dans les oasis de la région. Celle-ci présente un gabarit supérieur à celui des races de montagne : hauteur au garrot de l'ordre de 0,6 à 0,7 m et poids de cinquante à soixante-dix kilogrammes chez le mâle adulte (Boujenane, 1998, p.54). Les différents acteurs locaux de la filière des ovins en parlent comme d'un animal qui est commercialisé surtout à l'occasion de la fête du sacrifice.

Les chevillards de Rabat et les bouchers de Toundoute et Tarmigt s'approvisionnent donc en animaux appartenant à des types très différents. Les bouchers de Ouarzazate font un choix identique aux grossistes de Rabat. Nous avons vu qu'ils expliquent ce choix par leurs pratiques de découpe et de commercialisation de la viande au détail. Les grandes carcasses se prêtent à une découpe détaillée qui leur paraît aller de soi. Il la considère comme faisant partie de leur statut de bouchers citadins s'adressant à une population citadine, par opposition aux bouchers des

¹⁵⁰ Cette zone d'action couvre tout le territoire des deux provinces de Ouarzazate et de Zagora et une partie du territoire de la province de Taroudant.

¹⁵¹ *Monographie de la zone d'action de l'ORMVA de Ouarzazate*, Ministère de l'Agriculture du Développement Rural et des Eaux et Forêts, Septembre 2001, (n.p.).

souks ruraux qui découperaient les petites carcasses, sans distinguer entre les parties. A ce titre, il faut préciser que la plupart des détaillants interrogés dans cette ville sont originaires de la région du Maroc central (Marrakech, Qalaat Srarhna,...). On peut faire l'hypothèse qu'ils y ont acquis leurs références professionnelles et aussi leurs conceptions de ce que sont une bonne carcasse et d'un bon mouton de boucherie, en y apprenant leur métier auprès de leurs parents qui étaient aussi des bouchers.

2.6- C'est un animal issu d'un type d'élevage précis

Nous avons vu que les chevillards de Rabat disent qu'ils se déplacent dans trois zones géographiques du Maroc (l'Oriental, le Maroc central et le Moyen-Atlas occidental) pour s'approvisionner en ovins. Ces régions concentrent une part importante du cheptel national (MADREF, 2000, n.p.): 25% des femelles reproductrices sont élevées dans les plaines et plateaux du Maroc central et atlantiques (Provinces de Settat, Khouribga, Safi, El Jadida, Qalaat Srarhna), 10% dans le Moyen-Atlas septentrional et occidental (Provinces de El Hajeb, Ifrane et Khénifra) et 10% dans l'Oriental (Provinces de Oujda et Figuig). L'élevage des ovins, dans ces différentes régions est marqué par un passage progressif d'un modèle pastoral à un modèle mixte qui comprend le recours à des ressources alimentaires diverses (chaumes, paille, repousses sur jachères, grains, concentrés...) et en proportions variables selon les contextes (Abaab et al., 1995 ; Bessaoud et al., 2003 ; Berger et Kabbali, 1990; Chiche, 1993).

Dans les montagnes du Haut-Atlas et de l'Anti-Atlas, qui constituent les zones d'approvisionnement des bouchers de la filière *beldi* de Tarmigt, les systèmes d'élevage ont connu des transformations beaucoup moins notables que ceux des régions précédentes. Les conditions naturelles y sont inverses de celles du reste du pays. La saison la plus favorable y est l'été quand les pâturages et l'eau sont en suffisance en altitude. En revanche l'hiver est la période critique, marquée par les grands froids, la neige et la pénurie (Chiche, 1986, p.300). Sur le versant sud du Haut-Atlas, surtout à l'est de Ouarzazate, l'élevage continue de reposer sur la transhumance des troupeaux et des humains (Chiche, 1986, p.312). Dans la région centrale du Haut-Atlas, les éleveurs passent l'été sur les parcours collectifs d'altitude (*agdal*) qui font l'objet de mises en défens saisonnières et l'hiver sur le Jbel Sargho

ou dans la dépression de Ouarzazate. Les pasteurs du versant sud du Jbel Sargho passent l'hiver dans les pays sahariens et l'été dans le Haut-Atlas. Dans la partie orientale du Haut-Atlas, la transhumance d'hiver se fait vers Errachidia et le Tafilalet. Partout, la complémentarité fourragère des troupeaux est peu importante (Chiche, 1993, pp.16-17). Ces conditions d'existences plus rudes et notamment l'alimentation plus frustrée expliquent aussi que les moutons locaux expriment des performances (vitesse de croissance, poids carcasses, engraissement) plus faibles que dans les trois zones géographiques dont il a été question précédemment.

Ces développements qui paraissent éloignés de notre approche sociologique des phénomènes sont en fait d'une importance majeure. En effet, les pratiques d'élevages jouent un rôle crucial dans l'expression des potentialités génétiques et donc des performances des animaux. A ce titre, l'adhésion des chevillards et des bouchers-abatteurs aux croyances qui concernent les liens entre les caractéristiques des animaux sur pieds qu'ils acquièrent habituellement et les caractéristiques de leurs carcasses, par exemple, la croyance selon laquelle « *l'agneau bekri de type Sardi ou Timahdite acheté au printemps fournit une carcasse de dix-douze kilogrammes, claire, avec une bonne couverture en gras* » ne peut s'expliquer que dans la mesure où les animaux sont issus des systèmes d'élevage décrits. Dans d'autres circonstances, ces croyances peuvent s'avérer fausses. Par exemple, les chevillards parlent d'une catégorie d'animaux disponibles, en quantités restreintes, tout au long de l'année. Il s'agit des agneaux issus de croisements industriels, élevés dans des bergeries, avec une alimentation à base de concentrés. Cette technique exploite la complémentarité entre des brebis de races locales (Timahdite, Sardi, Beni Guil) et des mâles de races à viande importées (Ile de France, Mérinos, Lacaune, Berrichon du Cher). Elle a pour objectif de produire des agneaux précoces de quatre-vingt-dix à cent vingt jours directement destinés à la boucherie. En 2000, la production issue de ces ateliers représentait 400.000 tonnes (équivalents carcasses) soit moins de 1% de la production nationale de viande d'ovin. Elle concernait une centaine d'exploitants répartis principalement dans les régions de Rabat, Casablanca, Chaouïa et Doukkala (Outmani, 2000; Dechervois, 1998, p.6-7). Les chevillards qui s'approvisionnent ou se sont parfois approvisionnés en agneaux de ce type disent qu'ils présentent un gabarit qui se rapproche de celui de l'agneau *bekri*. A ce titre, ils bénéficient de jugements favorables. Mais à l'abattage, leurs carcasses présenteraient souvent une couverture en gras plus importante ce qui modifie le jugement des professionnels à leur égard. On voit ici que les croyances

qui mettaient en relation le gabarit, l'âge (dents de lait) de l'animal et l'état d'engraissement de sa carcasse n'étaient plus vraies dans un contexte où les pratiques d'élevage étaient plus intensives. Par ailleurs, il faut relever qu'en s'approvisionnant dans des régions aux conditions écologiques et climatiques différentes et où les éleveurs exploitent des ressources alimentaires pastorales et agricoles variées, les chevillards de Rabat sont moins soumis aux contraintes saisonnières de la production des ovins que les bouchers de Ouarzazate, d'Azrou et de leurs environs : ces derniers réalisent 50% de leurs volumes annuels d'abattage en ovins durant les trois mois d'été, contre moins de 30% pour les chevillards de Rabat¹⁵².

3- La construction sociale des races d'ovins au Maroc

La notion de race tient une place importante dans les discours de nos interlocuteurs qu'il s'agisse des professionnels (chevillards, bouchers) ou des consommateurs. A ce titre, elle mérite qu'on lui consacre un développement spécifique. Qu'est-ce qu'une race ? Audiou (1995, p.21) avertit : « *La race n'est pas une entité statique, ni même une donnée naturelle. Elle est le résultat d'une histoire.* » Elle rappelle que l'éventail des races actuelles d'animaux d'élevage est le fruit d'un processus d'évolution et de différenciation entamé, au sein des espèces, depuis leur domestication. Toutefois, pendant des millénaires, il n'existait pas de « races volontaristes » au sein de la plupart des espèces domestiquées. Les populations animales se différenciaient en types régionaux, plus ou moins homogènes, adaptés à un milieu climatique ou géographique et issus d'une sélection dite « naturelle » (lors des disettes, épidémies, guerres...). Lorsqu'une sélection dirigée était réalisée, elle impliquait des objectifs multiples d'adaptation aux contraintes locales et de production : la production de viande, par exemple, n'était pas recherchée pour elle-même. Au 18^{ème} siècle, avec la naissance, en Angleterre, d'une agriculture et d'un élevage intensif, destinés à satisfaire les besoins de consommation des activités urbaines et industrielles en cours d'émergence, l'idée apparut de réaliser une sélection rationnelle sur les animaux en fonction des performances que l'on attendait d'eux (production de viande, de lait, de laine...), afin de constituer des races fixées,

¹⁵² *Rapports d'activités relatifs à l'hygiène alimentaire* : années 1996 à 2001 (Service Vétérinaire communautaire de Rabat) ; années 1997 à 2001 (Direction Provinciale de l'Agriculture d'Azrou) ; années 2000 et 2001 (Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate).

conformes à des standards et hautement productives (Audiot, 1995, pp.21-22 ; Jussiau et al., 1999, pp.238-243).

Le troupeau ovin marocain a connu une mutation identique au cours de son histoire récente. Celle-ci débute avec l'instauration et la consolidation du protectorat français. Au fur et à mesure de la conquête du territoire marocain, une administration centralisée est mise en place qui impose un projet global s'appuyant sur une option moderniste et sur l'idée d'une tradition agricole méditerranéenne fondée sur les trilogies : blé/vigne/mouton et blé/olivier/mouton (Chiche, 2000, p.303). C'est ainsi que la « vocation pastorale » du Maroc est soulignée dans des écrits d'agents et d'idéologues du protectorat, des années 1920 à 1950 (Saint-Hilaire, 1920, p.51 ; Monod, 1927, p.3 ; Belle, 1955, p.1063 ; Vaysse, 1952, p.90). Le troupeau ovin qui reste la propriété d'éleveurs marocains¹⁵³ n'en est pas moins considéré comme une ressource à exploiter et dont il s'agit de retirer un bénéfice pour la France : « *Le mouton est, aujourd'hui plus que jamais pour les pays de steppes, la vraie richesse, pour nous français surtout (...) C'est une richesse d'avenir, si nous prenons à temps les dispositions en vue de son exploitation rationnelle.* » (Velu, 1926, p.90) Cette idée, selon laquelle le cheptel local est en attente de l'exploitation et de la fructification que les Marocains n'ont pas encore su lui apporter, sert d'argument à l'intervention des services techniques, mis en place par l'administration centrale du protectorat. Le Service de l'Élevage, créé dès 1913 par Lyautey, est l'un des premiers d'entre eux. Les objectifs qui président à sa création sont la conservation, l'amélioration et le développement du troupeau marocain (Monod, 1927, p.10).

Dans les faits, jusque dans les années 1930, l'action de ce service s'oriente surtout vers l'exploration des grands problèmes sanitaires de l'élevage local et le développement d'outils thérapeutiques adaptées (Khalil, 1995, p.20). Ce n'est qu'à partir de la deuxième moitié des années 1930, une fois la conquête du territoire marocain achevée¹⁵⁴, qu'il entre dans une phase d'exploitation : mise en place de fermes expérimentales, installations d'abris et de points d'eau, campagnes prophylactiques par traitements, bains et vaccinations des animaux,... (Khalil, 1995, pp. 38-41). Au fur et à mesure de l'occupation du territoire, les agents du service de l'élevage s'appliquent aussi à recenser et à décrire les différents types d'animaux qui

¹⁵³ Le recensement de 1950 évalue le troupeau ovin local à 10 millions de têtes dont moins de 300.000 appartiennent à des européens (Vaysse, 1952, p.81).

¹⁵⁴ La conquête du Maroc s'achève avec celle des « confins marocains » (Tafilalet, Jbel Sargho, Haut-Atlas Oriental et région saharienne) en 1934 (Brignon et al., 1968, p.341).

constituent le cheptel local. La description s'effectue sur la base des théories et des méthodes qui ont cours en Europe à la même période. Les races animales sont conçues comme des « filles du sol et du climat » : « *Les races marocaines comme d'ailleurs toutes les races dites géographiques ne sont qu'un reflet du caractère géologique des sols, des conditions climatiques et de la flore qui en est la conséquence.* » (Vaysse, 1952, p.149) Pour les tenants de cette conception, quand des animaux ont vécu dans les mêmes conditions de milieu pendant plusieurs générations, ils acquièrent un degré élevé d'adaptation et ils se développent mieux sous ces conditions que ceux qui proviennent d'une autre région : d'où l'importance que ces zootechniciens accordent à la notion de « région berceau de race ». Par ailleurs, l'importance accordée aux idées de « caractère fixé par l'hérédité », d'« immutabilité » ou de « constance » conduit à concevoir les races comme des ensembles bien identifiés, homogènes et stables. C'est ainsi que la « race pure » est définie comme « *l'ensemble des animaux d'une même espèce possédant un certain nombre de caractères communs et qui jouissent de la faculté de les transmettre en bloc à leurs descendants* » (Jussiau et al., 1999, p.377). Ces éléments théoriques débouchent en pratique sur des études ethnologiques. A partir de l'examen des caractères morphologiques des animaux, les zootechniciens essaient de déterminer les caractères généraux des races qui constituent le cheptel marocain et d'en réaliser la classification méthodique¹⁵⁵.

Sur la base de leurs observations, les agents du service de l'élevage distinguent trois grands types ou trois « groupes ethniques » parmi le cheptel ovin local : le « Berbère », l'« Arabe » et le « Syrien » ou « Barbarin ». Cette division ethnique recouvre une division géographique : « *La population ovine du Maroc se classe en trois grandes races géographiques : la race de la montagne de type berbère, la race des plateaux de type arabe, la race côtière de type syrien.* » (Vaysse, 1952, p.66)¹⁵⁶ Les zootechniciens veulent donner une explication historique à cette division : ils voient dans le mouton « Barbarin » le descendant des moutons des pasteurs arabes qui auraient conquis les plaines et s'y seraient installés ; le mouton « Berbère » serait issu des troupeaux des populations autochtones qui se seraient réfugiées dans les montagnes au moment des conquêtes arabes, il y aurait fait souche ; les avis sur

¹⁵⁵ Les caractères morphologiques retenus sont d'ordre « plastique » (format, profil, proportions) et « phanéroptique » (variations de la peau, des poils, des cornes...). Ce système de classement a été proposé la première fois par Baron (1852-1908) (Jussiau et al., 1999, p.385).

¹⁵⁶ Cette description tripartite de la population ovine est reprise en l'état, dans les ouvrages de zootechnie les plus récents (Boujenane, 1999, p.11 ; Kabbali et Berger, 1990, p.103).

l'origine du mouton « Arabe » divergent, selon les auteurs, il aurait été importé de Tarente par les romains ou du Soudan (Belle, 1955, p.1065 ; Vaysse, 1952, p.66). La sélection « naturelle » ou non dirigée (sous l'effet des épidémies, de la disette, des guerres...) et les croisements multiples, ayant eu lieu au cours de l'histoire, entre ces trois types de moutons seraient à l'origine d'une multitude de types régionaux plus ou moins homogènes : « *Sous l'influence des razzias, des transhumances, du commerce ces trois types de base se sont mélangés donnant des races locales, des sous-races et des variétés pouvant toutefois être rattachées à l'un ou l'autre des trois groupes ethniques.* » (Vaysse, 1952, p.66) C'est ainsi que les zootechniciens distinguent au sein du groupe « Berbère », les types à toison noire (moutons de Aknoul et Aït Barka) et à toison blanche (Marmoucha, Aït Moghrad...). Parmi le groupe « Arabe », ils font la distinction entre les races dites : « des plateaux de l'Ouest (mouton du Tadla et mouton des Beni Meskine), « des plateaux de l'Ouest croisées avec le berbère (mouton des Zaïanes, mouton d'El Hamam, d'Azrou et de Timahdite, mouton des Rehamna, mouton de Zemrane), « des plateaux de l'Est » (mouton des Harcha ou Beni-Guil, mouton de Zoulay). Enfin, le groupe « Syrien » ou « Barbarin » est constitué de différents types qui sont appelés moutons des Doukkala, des Abda et des Beni Hsen (Peyresblanches et Gary, 1950, p.212 ; Vaysse, 1952, pp. 62-73). On remarquera que les types d'ovins qui sont décrits prennent les noms des régions où les animaux sont élevés (Aknoul, Azrou, Tounsit...) ou des populations humaines qui pratiquent leur élevage (Beni Meskine, Beni Hsen, Aït Barka...).

En même temps qu'ils opèrent une classification systématique du cheptel local, les agents du service de l'élevage essaient d'identifier les populations susceptibles d'être valorisées par l'exportation de leur production (laine et viande) vers la France. Parmi celles-ci, les animaux des « Plateaux de l'Est » sont déjà exportés vers Marseille, via l'Algérie, depuis au moins 1890. Ces moutons y sont appréciés des bouchers marseillais pour leur « *bonne conformation* » (Monier, 1933, p.245). L'exportation de ces animaux sur pieds qui s'élève annuellement à 78.000 têtes/an, entre 1916 et 1921 double en vingt ans pour atteindre 159.000 têtes à la veille de la seconde guerre mondiale¹⁵⁷. Parallèlement, en 1934, les « Journées du mouton » sont organisées à Casablanca. Elles sont destinées à faire connaître aux commerçants et courtiers métropolitains, la production moutonnaire du Maroc central

¹⁵⁷ X, 1947, « La chaîne du froid », *Bulletin économique et social du Maroc*, vol.IX, n°34, p.21.

et occidental. Les préférences de ces derniers se fixent sur le mouton « Arabe croisé Berbère » du Moyen-Atlas. Les actions de promotion se poursuivent avec l'organisation de foires à Timahdite, à Azrou, Meknès, Fès ... (Lamire, 1950, p.180). Chacune de ces manifestations rassemble plusieurs milliers d'animaux sélectionnés préalablement par des agents de l'élevage que l'on a placé à cet effet, dans les différentes communautés de pasteurs : « *en contact avec l'indigène dont il s'agissait d'orienter la production* » (Lesage, 1938, p.183). Les exportations de ces animaux se feront sous forme de carcasses à partir du port de Casablanca : elles portaient sur quatre tonnes à la fin des années 1920, elles culmineront à plus de mille cinq cents tonnes par an à la veille de la seconde guerre mondiale¹⁵⁸.

Le choix des grossistes français s'oriente vers des animaux qui présentent des caractéristiques précises : côte ronde, cuisse globuleuse et descendue, tête et cornes fines, peu développées, reins larges, dessus droit et surtout un rendement en viande de l'ordre de 50%. D'autres caractéristiques sont, au contraire, jugées défavorables : grande taille, garrot prononcé, poitrine étroite, croupe abattue et cuisse plate, et cornes trop grosses (Lesage, 1938, p.183 ; Marcassuzaa, 1952, p.20 ; Miègeville, 1952, p.490 ; Vaysse, 1952, p.72). Mis bout à bout, ces différents critères constituent très précisément les descriptifs respectifs de l' « animal amélioré » et de l' « animal chétif » tels qu'on les retrouve dans les ouvrages de zootechnie français de la fin du 19^{ème} au milieu du 20^{ème} siècle (Jussiau et al., 1999, p.309). C'est vers l'obtention de moutons qui présentent les caractères qui sont jugés préférables par les commerçants français que vont s'orienter les efforts de sélection. Même si ceux-là ne sont pas toujours en adéquation avec les préférences des éleveurs marocains, par exemple avec celle pour les animaux de haute taille et dotés de grandes cornes ou encore avec la préférence des consommateurs locaux pour les parties avant (Lamire, 1950, p.77) : « *L'éleveur marocain ne partage pas les conceptions généralement adoptées sur le type de mouton recherché, et la longueur des cornes est pour lui une qualité plus désirable que l'épaisseur du gigot, morceau peu apprécié en cuisine Nord Africaine.* » (Vaysse, 1952, p.168) ou « *le meilleur mouton est, aux yeux de l'indigène, le plus haut et le plus chargé en cornes. D'ailleurs le devant est le morceau de choix de la cuisine locale, et si une sélection s'exerçait, elle ne viserait pas l'amélioration du gigot qui nous intéresse avant tout.* » (Lesage, 1938, p.182) De même que les qualités recherchées pour les animaux de

¹⁵⁸ cf. note précédente.

parcours, comme la faculté à maigrir fortement puis à reprendre du poids, en fonction des variations saisonnières ou inter-annuelles des ressources végétales, l'adaptation à la marche, un comportement alimentaire reposant sur la capacité à accepter une végétation variée (Bourbouze et Donadieu, 1987, pp.61-63) ne sont pas évoquées dans les écrits des zootechniciens du protectorat.

Parmi les ovins qui sont exportés vers la métropole, les sélectionneurs recherchent les individus qui leur paraissent les plus typiques et ils s'en servent pour établir des « standards de races ». Les critères retenus sont généralement morphologiques (taille, conformation, toison...), conformément aux pratiques de sélection en vigueur à l'époque, en Europe : « *Sont ainsi décrits des éléments de l'extérieur qui peuvent marquer une stabilité de la descendance et permettent alors de repérer et d'éliminer des animaux portant trace, au sens local de « sang étranger ».* » (Jussiau et al., 1999, p.311) Le travail de sélection, entamé dans des fermes expérimentales puis par diffusion au sein des troupeaux, s'accompagne d'un effort d'amélioration des performances quantifiables des sujets : « *Améliorer une race de mouton c'est accroître les qualités de cette race qui la feront rechercher des éleveurs, des bouchers et lainiers.* » (Marcassuzaa, 1952, p.40). Il est réalisé en ne conservant pour la reproduction que les animaux qui présentent les performances les meilleures, c'est-à-dire les caractéristiques bouchères demandées. Au sein de la population des ovins des plateaux de l'Oriental, l'effort de sélection va porter sur le type dit « Beni Guil », des régions de Berguent et Tendirara qui est jugé préférable à ceux de Traourit et de la vallée de la Moulouya (Benoist, 1950, p.14). Parmi le cheptel des plateaux de l'Ouest, c'est la variété dite « Sardi » des Beni Meskine, caractérisée par des pigmentations noires autour du nez et des yeux qui retient l'attention des sélectionneurs pour ses « *qualités bouchères* » et ses « *aptitudes à la sélection* » (Vaysse, 1952, p.68). Un troupeau de près d'un millier de brebis sélectionnées est constitué pour sa diffusion chez les éleveurs. On organise aussi des concours pour primer les éleveurs des meilleurs animaux. Enfin, un livre zootechnique est ouvert concernant les géniteurs issus du troupeau de sélection (Marcassuzaa, 1952, pp.41-42 ; Lamire, 1956, p.84). Les mêmes efforts sont entrepris dans le Moyen-Atlas. Boniface (1935, pp.274-275), par exemple, explique qu'il essaie de substituer le mouton de la région d'Azrou et d'Aïn Leuh (élevé par les Beni M'Guild), à celui des Beni M'tir élevé dans la région de El Hajeb. En effet, affirme-t-il : « *Si le mouton des Beni M'tir, haut sur pattes et de format un peu trop grand n'est pas très prisé des acheteurs métropolitains, il en est autrement de la variété des Beni M'Guild, animal*

petit et râblé, dont la constitution permet au boucher de débiter un minimum de bas morceaux. » Ces efforts aboutiront à la constitution d'un troupeau de sélection de la race Beni M'Guild à El Hajeb, orienté vers la production du « *type de l'animal de boucherie* » (Lesage, 1938, p.184). A l'opposé de ces quelques types d'animaux qui font l'objet d'un effort de sélection, la partie du cheptel marocain qui ne répond pas aux critères qualitatifs recherchés par les zootechniciens et les opérateurs français de la filière de la viande sont délaissés. C'est ainsi que Vialatte (1954, p.51), inspecteur de l'élevage à Ouarzazate, regrette que les éleveurs du sud de l'Atlas ne soient pas soutenus par les organismes chargés de l'amélioration de l'élevage ovin, parce que les animaux locaux sont peu appréciés des acheteurs métropolitains eu égard à leur petite taille. De la même manière les moutons de type « Syrien » ou « Barbarin », des plaines côtières ne sont pas prisés des exportateurs : « *osseux, mal conformés, dont la viande a un goût de suint qui déplaît à l'acheteur français et que les bouchers de la métropole achètent difficilement* » (Monier, 1933, p.246). Ce manque d'intérêt semble justifier l'abandon de tout effort d'amélioration : « *le Barbarin a une conformation telle que tout essai de correction par sélection même prolongée ne donne rien.* » (Vaysse, 1952, p.73)

Les orientations choisies par les zootechniciens français vont être conservées après l'indépendance du Maroc. Elles sont fixées par un document d'orientation de la politique de sélection des ovins, appelé « Plan Moutonnier » (MARA, 1980) qui a été élaboré en 1980, par le Ministère de l'Agriculture. Ce plan repose principalement sur l'organisation territoriale de l'élevage, l'amélioration et la sauvegarde des races locales, l'organisation des éleveurs en groupements et leur encadrement technique. Dans son préambule, il décrit les « *principales races marocaines* ». Il s'agit des trois races qui ont fait l'objet des principaux efforts de sélection sous le protectorat : Beni Guil, Sardi, Timahdite (race du Moyen-Atlas) ; y sont adjointes la « *race de l'Atlas* » (ancien groupe « *Berbère* ») qui englobe tous les types élevés le long de la chaîne atlasique et les races D'man (race d'oasis) et Beni Hsen (déjà décrite à l'époque du protectorat comme appartenant au groupe « *Syrien* »). Toutefois, seules les descriptions des standards (colorations des pelages, critères morphologiques, équilibre des formes) des trois premières races sont données en annexes du document. Le plan définit aussi des zones « *berceaux de races* » : *Beni Guil* sur les plateaux de l'Oriental (avec les centres de Guercif, Debdou, Berguent, Tendirara et Missouri), *Timahdite* au Moyen-Atlas (avec pour centres Timahdite et Aïn Leuh), *Sardi* sur les plateaux centraux de la Chaouia et de Khouribga, *D'man* dans les

vallées du Ziz et du Draâ et *Race de l'Atlas* le long de la chaîne atlasique (MARA, 1980, pp. 17-19). Officiellement, dans une zone berceau, seuls les éleveurs de la race concernée bénéficient d'un soutien de l'Etat. Ils accèdent à des mesures d'encouragement (formation, appui technique, primes) via l'adhésion à des groupements de l'Association Nationale des Ovins et des Caprins (ANOC) qui bénéficie de moyens humains et financiers déterminés par un contrat-programme élaboré par le Ministère de l'Agriculture. A ce titre, les efforts réalisés, depuis deux décennies, ont surtout porté sur les races, Timahdite, Beni Guil et Sardi : 70% des éleveurs et 85% des brebis encadrés appartiennent à ces trois races (Boujenane, 1999, pp.90-92). Durant la première moitié du siècle écoulé, les agents et zootechniciens du protectorat ont donc exercé une sélection volontariste sur une partie du cheptel marocain afin de créer des races d'ovin conformes à leur représentation du bon animal de boucherie. Ce travail a été relayé, depuis l'indépendance, par l'administration marocaine et a donné naissance à trois races principales (Timahdite, Sardi et Beni Guil) qui représentent environ 30% du cheptel national. La création de ces races a été sanctionnée administrativement en 1980, par leur inscription dans un document officiel « Plan Moutonnier », ayant pour vocation d'orienter les politiques de l'élevage. Les chevillards de Rabat (mais aussi ceux des autres grandes villes du Maroc central¹⁵⁹ et de Ouarzazate) adhèrent au jugement selon lequel il s'agit des races bouchères par excellence. Par ailleurs, les consommateurs des régions d'élevage concernées et les habitants des grandes villes du Maroc central où nous avons enquêté se les sont si bien appropriés qu'ils en ont fait des objets patrimoniaux. En ville, la fête du sacrifice, avec ses marchés aux bestiaux et la communication intense des médias sur ces races¹⁶⁰, a joué un rôle majeur dans ce processus.

¹⁵⁹ Casablanca (Chichaoui, 2001), Fès et Meknès (Humboldt Univ., 1994), Marrakech (entretien personnel avec le représentant des chevillards).

¹⁶⁰ Le développement de la communication sur les races marocaines dans les médias à grande diffusion locaux est une action programmée dans le « Plan Moutonnier » (MARA, 1980, p.15).

4- Place de l'appréciation des ovins dans les transactions commerciales

Nous avons demandé aux différents acteurs rencontrés de décrire le déroulement des transactions commerciales sur les souks aux bestiaux. Les consommateurs qui acquièrent des animaux de sacrifice, les bouchers et les chevillards qui achètent des animaux de boucherie, les éleveurs qui vendent leurs moutons et les marchands de bestiaux que nous avons abordés de façon informelle donnent des descriptions identiques. Lorsqu'ils arrivent sur le marché, les acheteurs circulent entre les lots d'animaux, examinent ces derniers, interrogent les éleveurs sur les prix, se font une idée globale de l'offre : « *Quand tu arrives, tu sondes un peu le marché. Tu regardes s'il y a beaucoup de moutons ou pas. Tu essaies d'avoir quelques informations sur les prix* » dit un chevillard. Le prix auquel les animaux vont être négociés tient une place déterminante dans la décision d'achat. Les particuliers qui veulent acquérir une victime pour la fête du sacrifice disent généralement qu'ils se fixent un budget qu'ils souhaitent ne pas dépasser et qu'ils arbitrent leurs choix en fonction de celui-ci. Eleveurs et consommateurs disent que les prix sont fonction du poids, de l'état d'engraissement et du sexe des animaux. L'âge n'est pas pris en considération. Les mâles sont toujours plus chers que les femelles. Chez les mâles et chez les femelles plus un animal est gros et lourd plus il est cher.

Pour les chevillards et les bouchers-abatteurs la problématique est différente. Ils ont pour objectif de réaliser un bénéfice sur la vente de la carcasse, de la peau, de la tête, des pieds, des abats. A ce titre nos interlocuteurs avancent que les abats et la peau, qui sont vendus à des détaillants et à des grossistes spécialisés, servent à couvrir leurs frais généraux. C'est à partir de l'estimation du poids de la carcasse et en tenant compte du prix de gros ou de détail de la viande, que les professionnels se fixent un prix limite à ne pas dépasser pour l'achat de l'animal. C'est ce qu'explique un chevillard : « *Par exemple, pour un mouton qui va donner une carcasse de quinze kilogrammes et pour un prix à l'abattoir de cinquante dirhams du kilogramme, cela me donne une carcasse que je peux vendre à sept cent cinquante dirhams. C'est le prix que je ne dois pas dépasser pour l'achat de l'animal.* » Pour l'instant nous n'avons pas distingué entre les transactions menées par les chevillards et par les bouchers-abatteurs. Il existe pourtant une différence majeure entre les deux : les seconds acquièrent en général quelques animaux alors que les premiers achètent souvent des lots de plusieurs dizaines de moutons. Or ces lots sont souvent

hétérogènes en termes de qualité : présence d'animaux mâles et femelles, maigres et *finis*, de poids différents. Et les chevillards ne disposent pas du temps nécessaire à l'évaluation de chaque individu et à l'estimation du produit escompté pour la vente de leurs carcasses. Ils sont donc obligés d'estimer le lot de façon globale. Il s'agit là de la principale difficulté évoquée par les acteurs concernés : « *Quand tu achètes un lot, tu sais que tous les animaux ne vont pas t'apporter un bénéfice. Avec l'un tu vas gagner, avec l'autre tu vas perdre. Mais dans l'ensemble, il faut que ça s'équilibre.* »

Une fois que les acheteurs se sont constitué une idée du prix auquel ils souhaitent acquérir un animal, ils entament des négociations avec l'éleveur et qui prennent la forme de marchandages. Les éleveurs qui se sont fixé un objectif de prix de vente attendent en général qu'on leur fasse une offre à peu près équivalente à celui-ci pour vendre. Lorsque les acheteurs leur demandent à combien ils veulent vendre, ils répondent en général : « *Combien offres-tu ?* » ou alors ils font référence à la dernière offre qu'ils ont reçue : « *On m'a proposé tant. J'ai refusé. Toi combien offres-tu ?* », etc. Le suivi d'éleveurs, sur les souks du Moyen-Atlas, par les étudiants de l'Université Humboldt de Berlin (Humboldt Univ., 1994, pp. 67-68), montre que leur stratégie consiste à attendre pour vendre que les offres augmentent jusqu'à ce qu'au moins deux offres identiques se suivent. Généralement les éleveurs arrivés très tôt sur le marché vendent rapidement leurs animaux, pour entreprendre ce qu'ils ont encore à régler sur le souk avant de retourner chez eux.

Tous nos informateurs expliquent que les caractéristiques qualitatives des animaux sont prises en compte dans la détermination du prix de vente. Sur la base de l'âge, ils font la distinction entre, d'une part les animaux qui ont moins de deux ans (agneaux, antenais) et d'autres part les brebis reproductrices adultes *na'ja* (de plus de deux ans à six ans voir plus). Le prix de la première catégorie est plus bas que celui de la deuxième. Entre la première et la seconde catégorie le prix des animaux chute. Au sein d'une même catégorie le prix augmente avec le poids, les ovins *finis* sont plus chers que les maigres et les mâles que les femelles. Pour bien comprendre ce point nous reprenons les informations recueillies lors d'entretiens réalisés entre 1999 et 2001. A cette époque, les professionnels déclaraient que les agneaux (d'environ vingt à vingt-cinq kilogrammes) valaient entre six cents et huit cents dirhams, selon que ces derniers étaient engraisés ou maigres et selon que la vente s'effectuait à la fin du printemps (période d'offre importante, prix bas) ou à la fin de l'hiver (période d'offre faible, prix élevés), les agnelles étant toujours un peu moins

chères que les mâles. Les éleveurs disaient qu'à l'automne, lorsque l'offre en agneaux diminue, les antenais et antenaises (trente-cinq kilogrammes environ) se vendaient entre mille et mille cent dirhams. Les brebis adultes réformées (quarante kilogrammes environ) valaient entre quatre et six cents dirhams selon les saisons (le prix le plus élevé correspondant à l'hiver lorsque l'offre d'agneaux est nulle). A partir des informations recueillies, nous avons estimé les prix de vente du kilogramme de poids vif de chaque catégorie d'ovin (tableau n°11). Il en ressort que les prix des antenais de sacrifice sont les plus élevés. Celui des antenais et des agneaux de boucherie est à peu près équivalent et celui des brebis de boucherie est le plus bas, après celui des brebis de sacrifice.

Type d'animal	Poids moyen	Prix	Prix au kilogramme
Agneau	25 kg	700 DH	28 DH
Antenais	35 kg	1000 DH	28 DH
Brebis	40 kg	400 DH	10 DH
Antenais vendu à l'occasion de la fête du sacrifice	50 kg	1700 DH	34 DH
Brebis vendue à l'occasion de la fête du sacrifice	45 kg	900 DH	20 DH

Tableau n°11 : Prix moyens de différentes catégories d'ovins (1999-2001) ; *source* : nos enquêtes.

IV- Sur les parcours du Moyen-Atlas

1- Le bekri, le meilleur des agneaux

Les éleveurs exploitent des troupeaux de brebis reproductrices et de quelques béliers. Celles-la mettent bas des agneaux et des agnelles en proportions à peu près identiques. Sur ces dernières les exploitants en prélèvent un certain nombre (généralement entre 15 et 20%) pour renouveler leur troupeau. Ils destinent l'ensemble des autres jeunes à la vente ainsi que les brebis trop âgées, blessées ou non performantes qu'ils réforment. Pour bien comprendre la logique qui sous tend les décisions de vendre le croît du troupeau et les appréciations portées sur les animaux par les éleveurs, il faut saisir les articulations entre les cycles de reproduction et d'alimentation des petits ruminants. Les éleveurs interrogés font état de l'utilisation

de différentes ressources pour alimenter leurs troupeaux : tous disent utiliser la végétation spontanée des parcours de montagne, en revanche l'accès aux parcours de plaines, aux jachères, aux chaumes et aux déprimages des cultures de céréales, aux fourrages cultivés ou achetés (pailles, grains, tourteaux, pulpes, concentrés...) est fonction de chacun d'entre eux, de sa situation d'ayant droit ou non aux parcours collectifs des plaines, de ses moyens et de ses disponibilités (finances, terres agricoles, fermes...). Globalement, l'exploitation des différentes ressources alimentaires suit un calendrier précis : la végétation spontanée des parcours d'altitude (*jbel*) démarre sa croissance à la fonte des neiges et augmente au printemps pour atteindre son maximum au mois de mai et chuter ensuite. Les chaumes des cultures (orge, blé) du bas-pays (*azaghar*) peuvent être mobilisés de la moisson (juillet) aux labours (octobre). De novembre à mars, la végétation naturelle des jachères et des parcours de l'*azaghar* est pâturable. A partir de janvier-février, les cultures d'orge peuvent être déprimées. Les fourrages cultivés ou achetés sont mobilisables toute l'année.

Des éléments précédents, il ressort que le pic des naissances d'agneaux, à l'automne - hiver, survient au moment le plus défavorable du point de vue des disponibilités fourragères naturelles. Les précipitations commencent vers novembre et atteignent un premier pic en décembre, puis un second en février-mars. Dans le meilleur des cas, l'herbe des parcours de l'*azaghar* (bas-pays) n'est pas disponible avant le milieu de décembre. Il est donc fréquent, quand l'éleveur ne dispose pas de ressources fourragères, que les brebis arrivent en fin de gestation en mauvais état alors que le développement du fœtus exige une alimentation optimale. La croissance, voir la survie, de l'agneau est compromise, déjà avant sa naissance (Berger et Kabbali, 1990, p.67). De plus, lorsque les conditions météorologiques hivernales sont rigoureuses, la mortalité des agneaux, nés en cette période, peut être importante. Dès lors, nous comprenons que, pour les éleveurs que nous avons interrogés, une bonne année du point de vue de la météorologie est caractérisée par un hiver doux, précédé de pluies automnales précoces, pour que la végétation de l'*azaghar* soit disponible tôt dans la saison. L'absence de pluie rend indispensable l'utilisation de fourrages jusqu'à la montée au *jbel*. Les agneaux d'automne qui réussissent à passer la saison disposent d'une herbe plus abondante, du déprimage de l'orge au début de l'hiver (janvier à mars), puis à la fonte des neiges de la végétation spontanée des parcours de montagne ce qui leur permet de se rattraper et de croître rapidement. Les agneaux qui naissent en hiver (*wastî*) bénéficient du

maximum des ressources pastorales. En revanche, les naissances du printemps (*mazouzi*) sont sevrées lorsque les parcours du *jbel* s'appauvrissent (fin printemps - début été). Ils ne montrent jamais de croissance compensatrice, leur développement étant affecté de façon permanente (Berger et Kabbali, 1990, p.132). En été, les éleveurs qui pratiquent la céréaliculture expliquent qu'ils peuvent déplacer leurs troupeaux sur les chaumes. Quant aux autres, ils disent que l'entretien des animaux, en cette saison, est très coûteux en fourrages. Les déplacements, les fortes chaleurs, la modification de l'alimentation, voir sa diminution entraînent généralement un amaigrissement des animaux. Le suivi de croissance d'animaux élevés dans la région d'Azrou, réalisé par Nolte (cité par Berger et Kabbali, 1990, p.133), montre que les agneaux d'automne *bekri* atteignent un palier de développement pondéral en juin, à environ trente kilogrammes et ceux d'hiver (*wasti*) en juillet, à environ vingt-cinq kilogrammes de poids vif. Les deux catégories d'agneaux se maintiennent à ce poids, voir maigrissent légèrement durant l'été et au début de l'automne. L'auteur enregistre pour les *mazouzi* (naissances de printemps) un poids vif moyen qui ne dépasse pas les dix-huit kilogrammes durant l'été. C'est pourquoi les éleveurs expliquent que les agneaux *bekri* et *wasti* qui ont, entre six et neuf mois à la fin du printemps ont atteint un état de développement et d'engraissement optimal pour être commercialisés. Ajoutons qu'à la fin du printemps les besoins en liquidités des éleveurs sont importants : pour financer les moissons et pour rémunérer les bergers dont le paiement se fait traditionnellement à cette date. Mais il peut arriver qu'un éleveur ne vende pas tous ces agneaux (agnelles) à cette période et qu'il en garde (s'il possède les ressources alimentaires nécessaires) pour réaliser de la trésorerie en automne. Deux éleveurs-fermiers disent aussi qu'ils vendent leurs agneaux *bekri* au printemps et qu'ils rachètent des jeunes agneaux qu'ils engraisent l'été (sur les chaumes et avec des céréales) pour les revendre en automne. Notons qu'un peu partout au Maroc, le *bekri* tient une place centrale dans les revenus des éleveurs (Ramdane, 1991, p.132; Boulberj, 1993, p.75; El Garmaï, 1989; p.65; Berger et Kabbali, 1990, p.19). Dans la région de Dahra, un adage répandu dit que : « *Si tu perds l'agneau bekri, va te louer [va chercher un travail salarié]* » (Bari, 1995, p.38).

Par ailleurs, les éleveurs considèrent que les agneaux vendus au printemps sont ceux qui fournissent la meilleure qualité de viande (la plus tendre et la plus savoureuse en raison de leur alimentation) : « *C'est la meilleure viande, celle qui vient des agneaux qui n'ont bu que le lait de leur mère et mangé l'herbe des montagnes* » déclare l'un de nos interlocuteurs. Ils expliquent que ces animaux sont

demandés, sur les souks locaux, par les chevillards des grandes villes. Ils disent que ces derniers sont prêts à payer plus cher que les bouchers-abatteurs d’Azrou et de ses environs, pour les acquérir. Tous les éleveurs expriment la croyance selon laquelle les citadins sont plus riches que les campagnards et prêts à dépenser plus pour consommer la meilleure viande. Ils conçoivent les antenais(es) vendus à l’automne comme fournissant une viande de qualité un peu près équivalente à celle des agneaux. Ils disent qu’ils sont acquis par les chevillards des grandes villes lorsque l’offre en agneaux est insuffisante. En revanche, ils déclarent que la viande des brebis adultes réformées est la moins tendre et la moins savoureuse. Ils expliquent que les chevillards citadins n’achètent jamais d’animaux de cette catégorie et qu’ils sont destinés au marché de la boucherie locale, considéré comme plus pauvre et plus frustré : « *Ici les gens peuvent manger de la brebis parce qu’ils sont habitués.* » ; « *Les gens de la campagne ont peu de moyens c’est pour ça qu’ils mangent de la brebis* » ; « *A la campagne, les gens sont moins difficiles qu’en ville* »... Les éleveurs interrogés disent qu’ils sont étonnés de la désaffection des consommateurs citadins pour la viande de femelle y compris celle d’agnelle et par leur croyance selon laquelle cette viande provoque des maux de ventre. Pour eux, le vieillissement de l’animal est un facteur de détérioration de la tendreté de sa viande mais pas de sa qualité sanitaire. Par ailleurs, s’ils sont informés du discours largement répandu en ville (et même à Azrou) qui associe viande de mouton et cholestérol, ils ne font pas le lien avec l’état d’engraissement des animaux produits. Leur objectif reste la production d’ovins les plus lourds et les plus « gros » (*ghled*) possibles, en optimisant l’utilisation des ressources disponibles.

Pour les éleveurs, l’agneau *bekri* de vingt-cinq à trente kilogrammes constitue donc le modèle du bon produit d’élevage, destiné à la boucherie. Or nos interlocuteurs expliquent que l’augmentation de l’offre en animaux de ce type, sur les marchés, à la fin du printemps, provoque une diminution des prix. C’est pourquoi ils soulignent l’intérêt qu’il y a à commercialiser ce type d’agneaux le plus précocement possible : « *Il faut être le premier sur le souk, à partir de mars, voir de janvier-février, pour avoir les meilleurs prix* » dit un éleveur. Ceux qui s’efforcent de parvenir à ce résultat disent qu’ils essaient de grouper leurs naissances en septembre ce qui suppose de faire saillir les brebis en avril-mai. Sur le plan alimentaire, une telle organisation de la production nécessite de disposer de fourrages en automne et en hiver, pour les agneaux et les mères. Les éleveurs qui procèdent de cette manière sont ceux qui possèdent des fermes et des cultures céréalières dans les basses plaines : « *Je fais*

de l'engraissement pour être le premier sur le souk. » dit un éleveur-agriculteur de la dépression de Hadarouch. Deux autres éleveurs expliquent qu'ils ont réalisé un essai de croisement industriel : mères de race Timahdite avec père de race importée (Mérinos). Ils disent que cette manœuvre leur a permis d'obtenir des agneaux de trente kilogrammes en février, vendus sur le souk à un prix supérieur à ceux du printemps.

2- Les antenais de sacrifice

Plusieurs éleveurs disent qu'ils s'efforcent de produire des animaux pour la fête du sacrifice. La problématique liée à cette production est différente de celle liée à la production d'agneaux de boucherie. En premier lieu, les éleveurs opposent le marché urbain au marché local. Pour ce dernier, ils expliquent qu'ils engraisent des antenaises ou des brebis adultes réformées, quelques mois avant la fête (un éleveur déclare qu'il en vend aussi sur d'autres souks ruraux, dans le Gharb). Par ailleurs, ils se font une idée précise de ce que doit être un mouton de sacrifice pour le marché urbain : environ quarante-cinq à cinquante-cinq kilogrammes, grand gabarit avec un large poitrail, le dos droit et de solides aplombs (*« comme un lion ! »* disent plusieurs interlocuteurs), sans défaut physique (boiterie, amputation de la queue ou d'un membre, œil manquant,...), avec des cornes développées et d'un âge supérieur à un an. Ils expliquent ces caractéristiques par les recommandations religieuses que nous avons déjà détaillées (Chapitre 4) et par les préférences des consommateurs urbains, pour les animaux grands, lourds et bien engraisés.

La mobilité de la date de la Fête du Sacrifice par rapport au calendrier solaire constitue une contrainte importante pour les éleveurs. La date remonte le cours de l'année d'environ dix jours par an. En 2004 par exemple, elle a eu lieu en février donc quelques mois seulement après la fin du pic des agnelages de l'automne 2003. Les agneaux, âgés tout au plus de quatre mois (naissances d'octobre) étaient trop jeunes pour être commercialisés en tant qu'animaux de sacrifice. Aussi, la majorité des animaux vendus par les éleveurs étaient-ils issus des naissances de septembre-décembre de l'année 2002 (animaux d'un peu moins d'un an et demi). Le tableau n°12 récapitule l'âge des animaux *bekri*, en fonction de leur année de naissance, au moment de la Fête du Sacrifice selon la saison à laquelle cette dernière a lieu.

Saison de la Fête (année n)	Age moyen d'un agneau né en octobre de l'année n-1	Age moyen d'un agneau né en octobre de l'année n-2
Hiver	3 mois	15 mois
Printemps	6 mois	18 mois
Été	9 mois	21 mois
Automne	12 mois	24 mois

Tableau n°12: Ages moyens des agneaux *bekri* au moment de la fête du sacrifice, en fonction de la saison au cours de laquelle elle a lieu.

Il en ressort que lorsque la Fête du Sacrifice a lieu en hiver ou au printemps les éleveurs sont obligés de garder leurs animaux pendant environ un an et demi ce qui suppose un risque de mortalité, une immobilisation de capital, un investissement en aliments fourragers pour alimenter les animaux durant la saison sèche et en temps de travail. Lorsque la Fête a lieu au milieu de l'été (juillet) et jusqu'à l'automne, les éleveurs peuvent essayer de préparer des animaux qui ont tout juste une année ou un peu moins ou encore choisir d'élever des animaux de deux ans ou presque. Cette décision est fonction du niveau de risque que les éleveurs sont prêts à prendre, de leurs disponibilités fourragères, économiques et en main-d'œuvre. Par exemple, un éleveur des environs de El Hajeb qui dispose de terres agricoles, qui cultive son propre fourrage, qui pratique la sélection, dans la perspective d'avoir des animaux de grands gabarits et à bonnes capacités de croissance, qui est en mesure de grouper les naissances de ces animaux précocement en septembre (par l'usage d'hormones sexuelles) dit qu'il préférerait produire des animaux de près d'un an, d'un poids supérieur à quarante kilogrammes et qu'il serait en mesure de le faire. La question qui se pose est celle de l'acceptabilité de ces animaux par le consommateur sachant que : (i) la religion prescrit en principe le sacrifice d'un animal d'au moins un an ; (ii) ces animaux seront moins grands que les victimes auxquelles les consommateurs se sont habitués. C'est pourquoi un autre éleveur explique qu'il préférerait produire des animaux de deux ans et tenter de réaliser une marge supérieure sur leur vente : « *Le marché sera inondé par des animaux d'une année. Mais ce n'est pas grave, on engraissera les plus vieux et on les vendra plus cher.* »

Conclusion

Comment les préférences des consommateurs et la production-distribution de viande d'ovin s'articulent-elles ? On peut donner un début de réponse à cette question en explorant les manières dont les différents acteurs apprécient les produits carnés et en organisent la circulation entre eux. C'est ainsi que nous avons mis au jour des jugements ou croyances normatives types auxquelles les individus (consommateurs, bouchers, chevillards) adhèrent et qui sont relatives aux définitions qu'ils donnent des « bonnes viandes, carcasses et des bons animaux de sacrifice et de boucherie » (tableau n°13). Les éleveurs que nous avons rencontrés vendent leurs animaux à plusieurs catégories de clients. A chacune d'entre elles, ils associent un type d'animal aux caractéristiques qualitatives précises (tableau n°14).

Les appréciations des qualités des produits par les professionnels de la chaîne alimentaire sont sous-tendus par des systèmes de croyances qui concernent, d'une part, les préférences supposées de leurs propres clients. Certaines sont vraies. Parmi elles, on peut distinguer, en empruntant la terminologie proposée par Barrey et al. (2000, pp.461-465), celles qui sont forgées sur l'écoute du « client porte-parole des clients » (par exemple quand les consommateurs disent aux bouchers qu'ils ne veulent pas de viande issue d'une femelle, qu'ils veulent une viande tendre, quand les bouchers disent aux chevillards qu'ils préfèrent les carcasses peu engraisées...).

L'adhésion des acteurs à ces croyances peut être renforcée par des préférences ou des croyances auxquelles ils adhèrent en tant que consommateurs de viande : les bouchers de Rabat et les chevillards croient comme les autres consommateurs que la consommation de gras engendre de l'hypercholestérolémie ; ils ont la même réaction de dégoût face aux viandes sombres parce qu'ils croient qu'elles ne sont pas fraîches. Les bouchers de Azrou croient que leurs clients préfèrent les viandes grasses et ils ont la même préférence. Les croyances des éleveurs qui concernent les préférences des consommateurs en matière d'animal de sacrifice sont fondées sur leurs interactions avec ces derniers sur les souks mais aussi sur leur propre expérience de sacrifiant et sur leur connaissance des recommandations religieuses.

	Viande ou carcasse	Mouton
Consommateurs de Rabat	Viande claire, tendre, savoureuse, peu grasse (grasse à Azrou), saine (de mâle à Rabat), <i>halal</i> , épaule et gigot	40 kg ou plus Engraisé Au moins un an (DL à 2D*) Mâle Sardi, Beni Guil, Timahdite
Consommateur de Azrou	Viande claire, tendre, savoureuse, grasse, saine, <i>halal</i> , épaule et gigot	40 kg ou plus Engraisé Au moins un an (DL à 6D voir plus) Mâle ou femelle Timahdite
Bouchers de stalle (Rabat)	Carcasse claire, avec une légère couverture en gras, bien conformée, 10 à 17 kg	
Bouchers – traiteurs (Rabat)	Carcasse claire, avec une légère couverture en gras, bien conformée, 10 à 12 kg	
Chevillards de Rabat		25 – 35 kg Engraisé DL à 2D Mâle ou femelle Sardi, Beni Guil, Timahdite
Chevillards - engraisseurs		20 kg max. Maigre DL Mâle ou femelle Sardi, Beni Guil, Timahdite
Bouchers du Moyen-Atlas	Carcasse claire, bien engraisée, bien conformée, 10 à 20 kg	20 – 35 kg Engraisé DL à 2D (4D) (1 ^{ère} catégorie) Plus de 2D (2 ^{ème} catégorie) Mâle et femelle Timahdite
Bouchers de Ouarzazate	Carcasse claire, avec une légère couverture en graisse, bien conformée, 12 à 15 kg, mâle	25 – 35 kg Engraisé DL à 2D (4D) Mâle Sardi, Beni Guil, Timahdite
Bouchers de Tarnigh	Carcasse claire, avec une légère couverture en graisse, bien conformée, 8 à 10 kg	16 – 20 kg Engraisé DL à 2D (4D) (1 ^{ère} catégorie) Plus de 2D (2 ^{ème} catégorie) Mâle ou femelle Races de Montagnes

DL : dents de lait ; 2D : deux dents adultes ; (4D) : tolérance jusqu'à quatre dents adultes pour les animaux bien conformés

Tableau n°13 : Les « bons produits » (viandes, carcasses, animaux) décrits par les consommateurs, les bouchers et les chevillards.

Chevillards de Rabat	Chevillards-engraisseurs	Bouchers locaux	Consommateurs citadins (fête du sacrifice)	Consommateurs locaux ou ruraux (fête du sacrifice)
DL à 2D* 25 – 35 kg Bien engraisés	DL 20-25 kg Maigres	Tous âges Tous poids Bien engraisés	DL – 2D Mâles 45 – 55 kg Bien engraisés Sans défaut	Tous âges Femelles 35 – 45 kg Bien engraisées

* DL : dents de lait ; 2D : deux dents adultes

Tableau n°14 : Types d'animaux et catégories de clients décrits par les éleveurs

Les professionnels adhèrent aussi à des croyances qui sont relatives aux préférences de leurs clients mais qui sont fausses ou incertaines : la croyance des bouchers selon laquelle les consommateurs ne s'intéressent pas à l'origine des animaux, celle des bouchers de stalles qui concerne l'absence d'intérêt pour les conditions de conservation et d'exposition de la viande, celle des chevillards selon laquelle les bouchers ne s'intéressent pas à l'âge des animaux dont sont issues les carcasses sont fausses. La croyance des bouchers de Rabat selon laquelle les consommateurs préfèrent voir des « petites » carcasses est incertaine : les préférences de ces derniers étant conditionnées par les produits qu'ils voient chez leurs détaillants et cette offre étant elle-même déterminée par le choix des chevillards de s'approvisionner en animaux d'un type bien précis. L'ensemble de ces croyances participe à l'élaboration de ce que Barrey et al. (2000, pp.461-465) appellent la « représentation objectivée du client » : les professionnels se les approprient sans s'interroger sur la manière dont elles ont été établies. L'adhésion des professionnels à ces croyances est renforcée par le fait que leurs clients ne les contredisent pas : souvent parce que ces derniers pensent que la réalisation effective de leur souhait leur paraît improbable ce qui les amène à en minimiser la valeur (par exemple les consommateurs sur les questions de l'équipement des boutiques en vitrines ou de l'origine des moutons). On relèvera aussi que ces croyances servent souvent les intérêts de ceux qui y adhèrent : les bouchers ne connaissent pas l'origine des animaux dont ils acquièrent les carcasses donc cela les satisfait de croire que leurs clients ne s'y intéressent pas ; les chevillards peuvent commercialiser au meilleur prix des carcasses qui présentent des caractéristiques

identiques (poids, couleur, conformation, engraissement) et que les bouchers prennent pour des carcasses d'agneaux alors qu'elles peuvent provenir d'animaux plus âgés.

Les appréciations que les professionnels portent sur les produits sont aussi soutenues par des croyances qui sont plus directement liées à leur profession et à la façon dont ils la conçoivent. Il s'agit d'une part de croyances positives d'ordre technique : une légère pellicule de gras ralentit le brunissement des carcasses (bouchers) ; la viande des animaux aux dents de lait est celle qui s'attendrit lors de la préparation de rôtis (bouchers-traiteurs) ; les animaux qui sont fatigués au moment de leur abattage produisent des carcasses de couleur sombre (chevillards)... Parmi ces croyances celles qui permettent aux acteurs de faire le lien entre les caractéristiques des produits qu'ils acquièrent et les préférences supposées de leurs clients jouent un rôle central dans l'organisation de la chaîne alimentaire : pour les bouchers le lien entre les caractéristiques des carcasses et les préférences relatives à la viande des consommateurs ; pour les chevillards le lien entre les caractéristiques des animaux sur pieds et les préférences des bouchers en matière de carcasses ; les préférences des chevillards et les caractéristiques des animaux pour les éleveurs. C'est ainsi que, par exemple, les bouchers traduisent la préférence des consommateurs pour la viande tendre en un poids de carcasse ; les chevillards traduisent la préférence des bouchers pour un poids de carcasse donné en un poids vif, etc.

Les croyances positives que les acteurs ont acquises au cours de leur expérience professionnelle sont parfois en opposition ou en contradiction avec celles qui sont relatives aux préférences de leurs clients. Par exemple, les bouchers de Rabat avancent que les viandes de mâles et de femelles ont des qualités identiques, dans la mesure où les animaux ont le même âge, mais ils savent que les consommateurs ont une préférence pour les mâles. Par ailleurs, ils sont obligés de s'approvisionner principalement en carcasses de femelles, ces dernières constituant la plus grosse part des abattages destinées à la boucherie (les mâles étant avant tout orientés vers le marché de la Fête du Sacrifice). Face à cette contradiction entre l'offre et la demande, deux options sont possibles : communiquer et expliquer aux consommateurs que les deux viandes se valent (ce qui suppose une dépense d'énergie) ou acquérir des carcasses des deux sexes, exposer celles de mâles (produits d'appel) et débiter en portions celles de femelles sans jamais les mettre en

avant. Il en résulte comme nous l'avons déjà dit que la plupart des consommateurs sont convaincus que leur détaillant ne vend que de la viande de mâles. Dans le même ordre d'idées, les chevillards expliquent que des bouchers acquièrent des carcasses de qualité « extra » (petites, peu engraisées) pour garnir leur devanture et des carcasses plus grandes ou plus grasses qui sont directement découpées en plusieurs portions.

Par ailleurs, l'appréciation des produits par les professionnels découle aussi de l'adhésion à des croyances normatives qui concernent la conception qu'ils se font de leur rôle, de leur activité ou de la position qu'ils veulent occuper dans le champ professionnel (tableau n°15). A ce titre, les chevillards des grandes villes du centre du Maroc (comme Rabat et Marrakech) mais aussi les bouchers-abatteurs de Ouarzazate (souvent originaires de Marrakech) se présentent comme étant les plus exigeants en terme de qualités des animaux acquis (ce qu'ils présentent comme un signe de leur expertise et de leur professionnalisme supérieurs à ceux de leurs confrères des autres régions ou aux abatteurs ruraux). Cela se traduit concrètement par le fait qu'ils ne veulent s'approvisionner que parmi quelques types d'ovin (races Sardi, Timahdite, Beni Guil) qu'ils tiennent pour les « races à viande » par excellence. Nous avons vu que les zootechniciens ont joué, depuis l'époque du protectorat français, et jouent encore un rôle primordial dans la construction de ces races et de la croyance normative selon laquelle il s'agit du modèle du « bon mouton de boucherie ». Une croyance équivalente prévaut chez les consommateurs urbains qui font de la race Sardi le mouton de sacrifice par excellence et pour qui le fait de l'acquérir confère du prestige. A l'inverse, les bouchers de Tarmight qui commercialise de la viande dite *beldi* se présentent comme commercialisant la viande la plus savoureuse celle qui vient d'animaux appartenant aux « races de montagnes ». On peut aussi parler de la conception que les bouchers-traiteurs se font de leur rôle (pratiquer une découpe et une tarification détaillée de la carcasse ; vendre des gigots, des épaules ou des carcasses entières) et qui est à l'origine de leur préférence pour les petites carcasses de 10 à 12 kilogrammes. En revanche, les bouchers de stalles n'ont pas d'exigences relatives au poids des carcasses qui soient consécutives à la conception qu'ils se font de leur rôle : vendre l'intégralité de la carcasse sous forme de portions de viande, de graisse et d'os. De la même façon, à propos de la question de l'hygiène, nous avons vu que les comportements des bouchers sont motivés par leur propre conception des bonnes pratiques de boucherie et par des croyances relatives aux préférences des consommateurs.

Encore une fois (comme pour la découpe ou les préparations culinaires), tout se passe comme si les bouchers-traiteurs puisaient leurs modèles professionnels dans les pratiques des bouchers occidentaux et qu'ils adhéraient à la croyance selon laquelle une catégorie de consommateurs (qu'ils cherchent à capter) aurait une préférence pour ces modèles. Nous avons vu au cours de ce chapitre, mais aussi au chapitre 2, que les bouchers-traiteurs importent d'Europe leurs modèles de pratiques (préparation de plats, modes de découpe et de tarification, pratiques d'hygiène et de conservation). La mobilisation de ces modèles est associée à la conception qu'ils se font de l'évolution du métier de boucher au Maroc. Mais ils adoptent aussi cette démarche dans la perspective de se démarquer de leurs confrères et concurrents, de capter une clientèle qui dispose de revenus élevés et dont ils croient qu'elle adhère aux mêmes jugements qu'eux. La mise en œuvre de ces comportements ne va pas toujours de soi et ces derniers nécessitent parfois des ajustements sous l'effet d'interactions avec les consommateurs.

Pour les chevillards-engraisseurs qui décrivent leur activité comme consistant à fournir les bouchers en produits de qualité « extra » toute l'année, une bonne carcasse pèse de 10 à 12 kg. Elle est bien conformée, légèrement engraisée et de couleurs claires. Les chevillards qui n'engraissent pas se présentent comme gérant l'hétérogénéité des produits offerts sur les souks et de la demande des différentes catégories de bouchers. Pour eux une bonne carcasse est celle dont la vente permet de dégager un bénéfice économique. En ce qui concerne, les éleveurs, leurs comportements oscillent entre deux logiques : (1) « vendre le croît du troupeau au moment opportun du point de vue des besoins en trésorerie et de l'optimisation de l'usage des ressources pastorales » (par exemple vendre un agneau *bekri* fini ou maigre au début de l'été) ou (2) « mobiliser des ressources et des techniques pour produire, à une période donnée, des animaux dont les caractéristiques correspondent aux préférences d'une catégorie de clients » (vendre des agneaux *bekri* finis en février ou mars à des chevillards, vendre des antenais à des consommateurs citadins au moment de la fête du sacrifice, vendre des brebis réformées engraisées en hiver à des bouchers d'Azrou...).

Catégories de professionnels	Croyances normatives relatives à leur rôle	Implications pour les qualités des produits
Bouchers de stalle	<i>Revendre la totalité de la carcasse sous forme de portions de viande, d'os, de graisse, à un tarif unique.</i>	Pas d'implications relatives aux poids des carcasses.
Bouchers-traiteurs	<i>Pratiquer une découpe et une tarification détaillée. Vendre des gigots, des épaules voir des carcasses entières.</i>	Carcasses légères (10-12 kg) dont les gigots et les épaules font environ 1 kg.
Chevillards	<i>Acquérir des animaux et revendre les carcasses. Gérer l'hétérogénéité des produits par la connaissance des préférences des différentes catégories de bouchers.</i>	Animaux finis de 25 à 35 kg fournissant des carcasses de 12 à 17 kg.
Chevillards-engraisseurs	<i>Produire des carcasses aux caractéristiques homogènes (qualité « extra ») en engraisant des animaux. Essayer de fidéliser les bouchers-traiteurs.</i>	Engraisser des agneaux maigres de 20 kg max. pour obtenir des carcasses de 10-12 kg.
Eleveurs	<i>Vendre le croît du troupeau au moment opportun du point de vue des besoins de trésorerie et de l'optimisation de l'usage des ressources pastorales.</i> <i>Mobiliser des ressources et des techniques pour produire des moutons dont les caractéristiques correspondent à une demande ciblée et qui doivent arriver sur le marché à une période donnée.</i>	Vente d'agneaux <i>bekri</i> à la fin du printemps – début de l'été. Production (i) d'agneaux <i>bekri</i> finis à la fin de l'hiver, début du printemps pour les chevillards ; (ii) de femelles de réformes finies, en hiver pour les bouchers locaux ; (iii) d'anténais et de brebis pour la fête du sacrifice.

Tableau n°15 : Croyances normatives des professionnels, relatives à la conception qu'ils se font de leurs rôles, implications pour l'évaluation des qualités des produits acquis ou commercialisés.

Les produits qui sont échangés le long de la chaîne alimentaire (viandes, carcasses, animaux) ne sont pas standardisés. Ils se caractérisent par une certaine hétérogénéité de leurs qualités : il y a des parties de la carcasses plus osseuses et plus grasses que d'autres ; il y a des carcasses plus ou moins engraisées ; des animaux plus ou moins gras... Les professionnels lorsqu'ils adoptent la position de vendeur doivent gérer cette hétérogénéité de l'offre. A partir des éléments recueillis par enquêtes auprès des bouchers, nous avons reconstruits deux comportements marchands types. Ces derniers sont relatifs à la gestion de l'orientation et de la répartition des morceaux (épaules, gigots, poitrine...) et plus généralement des éléments (os, graisse, muscle) constitutifs de la carcasse. En reprenant la terminologie employée par ces professionnels nous avons appelé le premier « découpe tajine » et le second « découpe européenne ». Nous venons de voir que

l'on peut donner une explication significative de ces comportements en les rapportant à des croyances normatives, relatives à la conception que les bouchers se font de leur rôle. Dans le premier cas, ce jugement serait : « le rôle d'un boucher consiste à vendre la totalité de la carcasse d'ovin sous forme de portions contenant de la viande, de l'os et du gras, à un prix unique. » La croyance dont découle le second comportement pourrait être formulée de la façon suivante : « Le rôle d'un boucher consiste à vendre chaque partie de la carcasse indépendamment des autres (sans les mélanger), à un prix spécifique ». La combinaison de ces croyances normatives à des croyances positives relatives aux comportements d'approvisionnement et aux préférences des consommateurs (*les consommateurs acquièrent des petites quantités ou les consommateurs acquièrent environ un kilogramme de gigot ; les consommateurs préfèrent les épaules et les gigots...*) permet d'expliquer significativement les actions types par lesquelles les bouchers tentent d'orienter les actes d'achat de leurs clients. A ce sujet, Dubuisson-Quellier (1996, p.686) parle d'« actions de cadrage » : « Nous faisons référence aux opérations par lesquelles un acteur cherche à définir les modalités d'action des autres acteurs du marché, dans le cadre d'une relation d'échange. » Les cadres élaborés par les bouchers de stalle consistent à conditionner les choix de leurs clients (choix du morceau ou choix de se faire servir par la découpe d'une portion de viande directement sur la carcasse...), à la hauteur des quantités acquises. En cas d'acquisition d'une petite quantité (de l'ordre du quart de kilogramme), le choix du boucher est imposé. Pour les quantités intermédiaires (de l'ordre du demi-kilogramme) la demande du client est prise en compte mais le boucher impose généralement un mélange de morceaux. Enfin pour les quantités plus importantes (supérieures au kilogramme) le consommateur peut accéder au morceau de son choix. Nos entretiens montrent que les consommateurs connaissent les cadres imposés par leurs bouchers. Face à ceux-là, trois types de comportements émergent : la soumission pure et simple aux cadres imposés par le boucher (« *C'est normal que le boucher donne des mélanges de morceaux parce que lui il achète des carcasses entières à l'abattoir donc il faut qu'il vende tout ça.* » ; « *C'est normal que les côtelettes sont plus chères parce que quand le boucher les découpe, il lui reste les mauvais morceaux qui sont difficiles à vendre* »...); la formulation de protestations verbales (relatives aux quantités de gras et d'os servis, au prix pratiqué...) afin d'essayer d'orienter l'action du commerçant ; la mise en œuvre de stratégies qui permettent d'obtenir satisfaction dans le respect des cadres imposés (par exemple, regrouper en un seul achat la consommation d'une semaine ce qui permet d'acquérir un gigot ou une épaule entière). Au final ce sont malgré tout

et en dernier lieu les capacités économiques des consommateurs qui déterminent les possibilités de satisfaction de leurs préférences : elles leur permettent de peser dans la transaction chez les bouchers de stalle ou de s'approvisionner chez les bouchers-traiteurs.

A l'abattoir, les chevillards qui gèrent une offre en produits aux caractéristiques hétérogènes (poids, état d'engraissement, conformation...) déploient deux types d'actions de « cadrage » qui leur permettent de gérer la distribution des carcasses en fonction de leurs qualités : le premier consiste à établir les prix des carcasses sur la base de ces dernières, le second à conditionner le choix des bouchers aux modalités de paiement. Enfin, en maintenant l'incertitude sur l'âge des animaux abattu, ils se ménagent la possibilité de vendre à un prix identique des carcasses issues d'animaux plus ou moins âgés. Sur les souks aux bestiaux, les éleveurs orientent l'écoulement de leurs animaux en conditionnant la valeur à leurs qualités (âge, sexe, poids, état de développement). Par ailleurs, les comportements d'achat des chevillards sont cadrés par les éleveurs qui vendent souvent leurs animaux sous forme de lots constitués d'ovins aux caractéristiques hétérogènes. Les grossistes qui ne sont pas en mesure de gérer cette hétérogénéité (c'est-à-dire principalement ceux qui n'ont pas d'atelier d'engraissement) préfèrent parfois s'approvisionner auprès de marchands de bestiaux : qui ont préalablement acquis des lots auprès d'éleveurs et qui les ont défaits pour reconstituer des lots homogènes. Ces moutons sont souvent plus chers que ceux vendus directement par les éleveurs en raison de la marge commerciale recherchée par les maquignons.

CONCLUSION GENERALE

Les concepts et démarches issues de la sociologie cognitive développée par R. Boudon sont des outils qui se sont avérés très efficaces compte-tenu des objectifs que nous nous étions fixés. Ils nous ont permis de proposer des explications significativement compréhensibles des actes et des préférences alimentaires des consommateurs. Chaque point de vue, opinion, jugement collecté auprès des acteurs a été examiné pour déterminer si l'on pouvait le rapporter à une croyance normative ou positive. Puis nous avons essayé de dérouler le fil des « bonnes raisons », c'est-à-dire en général des réseaux de croyances, qui en sous-tendaient l'adhésion chez ces derniers. Nous avons aussi mis au jour de nombreuses croyances qui sont en inter-relation avec les affects (plaisir, peur, dégoût...) qui déterminent des comportements alimentaires. Cela peut être, en général, une manière d'aborder l'étude sociologique des émotions. L'examen des croyances des consommateurs permet aussi de donner une explication significativement compréhensible de l'absence de concrétisation des préférences. Lorsque celle-ci n'est pas la conséquence d'une incapacité matérielle ou économique, elle résulte souvent de l'opposition entre croyances de valeurs différentes. L'examen conjoint de ces dernières et des comportements des personnes fournit des matériaux utiles pour la construction d'ethos de mangeurs (Corbeau, 2002) à la manière de ceux que nous avons proposés en conclusion des chapitres 2 et 3.

Ces derniers permettent de livrer une description idéal-typique des comportements alimentaires et des motifs des consommateurs appréhendés dans leurs inter-connections avec les autres secteurs ou phénomènes de la vie sociale : en examinant les jugements que les consommateurs portent sur les spécialités à base de viande nous avons vu que leurs préférences et leurs pratiques effectives sont fonction de croyances positives et normatives relatives à la santé, à la gestion et l'organisation des relations sociales intra et extra-familiales, à la définition des statuts ou des rôles des convives et des membres du foyer,... On peut ainsi faire le lien entre des comportements alimentaires et des phénomènes tels que le

développement de la médicalisation et de la communication médicale, de l'urbanisation, de la nucléarisation des foyers, des voyages et séjours à l'étranger...

L'étude des croyances est aussi une bonne porte d'entrée pour l'analyse de l'organisation des chaînes alimentaires et des articulations entre les préférences des consommateurs et la production-distribution des aliments. En premier lieu, lors de l'examen de l'appréciation des aliments par les consommateurs nous proposons de distinguer entre ce que ces derniers croient à propos des caractéristiques, des propriétés des produits, des modalités de leur production (croyances positives) et leur jugement sur ce qui est bon, mauvais ou préférable (croyances normatives) : par exemple des individus croient que la viande qu'ils consomment est issue d'animaux alimentés avec des concentrés ; ils croient qu'il est préférable que les animaux s'alimentent à partir de la végétation des parcours. En ce qui concerne l'approche de l'appréciation des qualités des produits par les professionnels, nous proposons de les aborder, comme nous l'avons fait, en distinguant d'une part leurs croyances qui sont relatives aux préférences de leurs clients (des consommateurs en général). Parmi les bonnes raisons qu'ils ont d'adhérer aux premières on peut distinguer entre l'écoute et l'observation directe des comportements des clients, leur propre histoire de consommateurs et les « représentations objectivées du consommateur » (Barrey et al., 2000) qui parfois servent leurs propres intérêts. D'autre part, on peut mettre au jour les croyances qui sont relatives à leur domaine d'expertise professionnelle (croyances positives d'ordre technique) et les jugements qui découlent de leurs manières de concevoir leurs rôles et leurs activités (tableau n°16). Au final, l'ensemble de ces distinctions nous a permis d'appréhender les articulations entre l'offre et la demande relatives aux qualités des produits, en faisant la part de ce qui résultait des interactions directes entre les consommateurs et les autres acteurs de la filière (entre clients et fournisseurs de façon générale) et de ce qui relèvait des univers professionnels et personnels de ces derniers et qui contribuait à structurer l'offre avec laquelle les consommateurs doivent compter, le tout dans le cadre contraintes physiques relatives à la physiologie des moutons (saisonnalité des naissances), au climat et à l'écologie locale (disponibilités fourragères pastorales et agricoles).

Croyances relatives aux préférences des consommateurs (clients)	Croyances relatives à l'activité professionnelle
<ul style="list-style-type: none"> ♦Forgées sur l'écoute directe de la demande ♦Forgées sur leur propre position de consommateurs d'aliments ♦Forgées sur une représentation objectivée du consommateurs <ul style="list-style-type: none"> - servent-elles leurs intérêts ? -sont-elles contredites par les consommateurs ? 	<ul style="list-style-type: none"> ♦Croyances positives relatives aux produits, à leurs caractéristiques et propriétés, à leur évolution et aux techniques de production et de transformation <ul style="list-style-type: none"> - croyances qui permettent de faire le lien entre les préférences (réelles ou supposées) des consommateurs et les caractéristiques des produits. - croyances qui permettent de faire le lien entre les caractéristiques attendues et les caractéristiques initiales des produits lorsque ceux-ci subissent des transformations ♦Croyances qui découlent de la conception qu'ils se font de leur rôle, de leur profession ou de leurs activités

Tableau n°16: Proposition de typologie pour l'étude des croyances relatives à l'appréciation des produits par les professionnels de la chaîne alimentaire.

L'une des questions majeures que l'on se pose (que l'on doit se poser) lorsque l'on procède à l'étude des croyances est celle de l'adhésion des individus aux opinions exprimées. Une façon de l'évaluer consiste à multiplier les questions, demander des réponses détaillées et argumentées, croiser les réponses, soulever et demander des explications sur les points de contradiction. C'est pourquoi il nous semble que l'étude d'un phénomène social abordé sous l'angle des actions et des croyances doit débuter par une approche qualitative qui seule permet ce travail d'évaluation. On peut, par la suite, envisager des enquêtes à grandes échelles, sur la base de questionnaires, pour essayer de déterminer la fréquence des pratiques et des croyances chez des catégories ou classes de consommateurs et de professionnels.

Quels résultats opérationnels peut-on tirer de l'étude des croyances des acteurs d'une chaîne alimentaire ? Les croyances positives des consommateurs et des autres acteurs relatives aux produits doivent être confrontées à des données objectives (médicales, nutritionnelles, zootechniques...) afin de déterminer si elles sont vraies ou fausses. Les résultats obtenus peuvent servir de base à des campagnes de communication ou de sensibilisation, en particulier lorsqu'il s'avère que des croyances fausses nuisent à l'image des produits ou des professions. Quant

aux résultats de l'examen des croyances normatives des consommateurs (relatives à ce qui est bon, bien, mauvais, juste de faire, de produire...), ils peuvent être mobilisés par les professionnels pour entamer un dialogue avec ces derniers : les premiers peuvent tenter de justifier ou de faire valoir leurs propres raisons d'agir ou ils peuvent prendre en compte les jugements des consommateurs pour modifier leurs pratiques (élaborer des cahiers des charges, mettre en œuvre des procédures de labellisation, des codes de « bonnes pratiques » relatives au respect de l'environnement ou de l'hygiène, du bien-être animal,...). En ce qui concerne l'examen de ces différents registres de croyances des professionnels, leur confrontation avec les préférences et les pratiques effectives des consommateurs permet de mettre au jour les distorsions, les accords, les influences respectives, les négociations ou les concessions consenties. Il permet, dans une perspective opérationnelle, de déterminer si l'absence de prise en compte des préférences réelles des consommateurs est due à des conflits d'intérêts, à l'impossibilité de les satisfaire par manque de savoir-faire, de techniques ou de matériels adéquats, à une mauvaise compréhension ou à une méconnaissance réelle de ces dernières. C'est ce que nous avons essayé de faire à propos de la consommation et de la production de viande d'ovin au Maroc.

Au fil des différents chapitres de ce travail, nous avons dressé un bilan des pratiques et des préférences des consommateurs de viande marocains que nous avons rencontrés. De ces descriptions détaillées nous avons extrait des informations susceptibles d'intéresser les décideurs économiques et politiques. Nous sommes aussi en mesure de formuler quelques hypothèses sur l'évolution possible des comportements alimentaires locaux. En ce qui concerne les modalités de préparation et de consommation de viande à l'ordinaire nous avons vu que la plupart des consommateurs sont attachés au tajine. Cet attachement est sous-tendu par un ensemble de jugements et de croyances positives d'ordres gastronomiques, nutritives, économiques mais aussi sociales (rôle et statut de la mère, relations entre les membres du foyer) du plat. Cette prédominance du tajine dans l'alimentation ordinaire a une implication pratique pour les politiques de l'élevage. En effet, le bœuf est devenu la viande que les urbains associent habituellement à cette spécialité, pour deux motifs. Il perd moins de volume que le mouton lors de cuissons prolongées. Cet argument est récurrent quelles que soient les fréquences et les quantités de viande consommées dans les ménages. Il prend une importance maximale chez ceux qui ne consomment de la viande qu'irrégulièrement (dans les 10

ménages les plus pauvres, aux revenus inférieurs à 3000 DH comme un tiers des foyers marocains) et qui disent qu'ils n'achètent jamais de mouton. De plus, cette viande est vue comme étant plus grasse que le bœuf. La plupart des citadins rencontrés (35 sur les 38 qui consomment de la viande plusieurs fois par semaine) disent qu'ils ont banni le mouton de leur alimentation ordinaire ou qu'ils modèrent volontairement sa consommation à une ou deux fois par semaine. Ils disent qu'ils sont motivés par un souci de prévention des maladies cardiovasculaires et qu'ils veulent utiliser une viande maigre parce qu'ils considèrent que le tajine est un plat qui est déjà gras (en raison de la sauce qui entre dans sa composition). A cet égard, il serait judicieux de disposer de tableaux de composition en matières grasses des différentes viandes produites localement, en distinguant entre les principaux systèmes d'élevage, l'âge des animaux et surtout entre les différentes parties des carcasses. Ces informations devraient ensuite être communiquées au grand public, notamment par le biais du corps médical qui, aux dires des individus rencontrés, joue un rôle majeur dans la propagation de la croyance selon laquelle la consommation de viande de mouton est un facteur d'hypercholestérolémie. Il paraît aussi important d'informer les consommateurs de l'existence de différentes formes de graisses animales et de techniques visant à en réduire la consommation : par exemple un gigot de mouton débarrassé de son gras de couverture est plus maigre qu'un morceau de bœuf très persillé (discussion avec un médecin nutritionniste).

Dans les foyers à bas revenus, c'est le poulet, acheté à la découpe qui se substitue à la viande rouge pour la préparation de tajines : dans notre échantillon, il s'agit de familles dont les revenus sont inférieurs à 6000 DH/mois (ce qui correspond à la situation de 60% des foyers marocains). Pour les ménages qui ont des revenus supérieurs, le poulet est un produit qui est conçu comme permettant d'introduire de la variété dans les menus hebdomadaires. Il est consommé une fois par semaine, entier rôti ou cuit dans un peu de sauce (il est acheté vivant). Le caprin qui est une viande maigre et qui pourrait être attractive d'un point de vue diététique pâtit encore d'une image négative due à la méconnaissance de ses conditions d'élevage et à l'association de sa consommation avec le monde rural. Dans la ville de Ouarzazate qui est située dans une région où l'élevage et la consommation de chèvres sont habituels, l'interdiction du commerce de boucherie de cette viande semble principalement motivée par l'image et le statut de grand centre urbain et administratif que l'administration locale veut conférer à cette cité. Dans notre échantillon les personnes qui consomment du caprin sont des néo-citadins qui le consommaient

déjà au sein de leurs familles, avant de migrer en ville. Au final, une meilleure valorisation de cette viande en milieu urbain nécessite de gros efforts de communication.

En ce qui concerne les évolutions éventuelles des pratiques culinaires, nous avons vu que quatre personnes ont remplacé le tajine par des grillades dans leurs menus ordinaires. Mais deux seulement disent avoir une préférence pour ces dernières (les deux autres disent agir sous l'effet de contraintes d'emploi du temps ou de manque de savoir-faire). Notre étude de cas montre que l'abandon du tajine pour les grillades, ne présupposent pas seulement un revenu élevé (supérieur à 15000 DH/mois dans notre échantillon, ce qui correspond à un niveau atteint par seulement 10% des ménages) mais aussi une modification des croyances évoquées précédemment. Chez les personnes interrogées, nous relevons la croyance selon laquelle les grillades sont plus diététiques que le tajine, une appréciation positive de l'individuation de la prise alimentaire et une évolution de la définition du statut de la mère de famille. Notons que dans ces foyers, la viande d'ovin n'est presque pas consommée à l'ordinaire : côtelettes mises à part, elle est considérée comme ne se prêtant pas à ce type de cuisine ; ces consommateurs se montrent encore plus sensibles que les précédents aux arguments diététiques et la tiennent pour une viande trop grasse. Dans ces foyers, c'est la consommation de bœuf qui domine sous forme de tranches à griller qui sont issues des parties arrières des animaux. Le poulet de batterie acheté à la découpe (généralement dans les supermarchés) sous forme de pilons, cuisses, escalopes, brochettes y connaît une revalorisation. Nous avons montré qu'une catégorie de détaillants que nous avons appelés bouchers-traiteurs et les supermarchés jouent un rôle majeur dans l'introduction de nouvelles manières de consommer la viande qu'ils importent principalement d'Europe. Ces commerçants, qui sont peu nombreux, d'après nos propres observations ils sont de l'ordre de la dizaine (sur environ 500 bouchers qui exercent à Rabat¹⁶¹), exercent un effet d'entraînement sur l'ensemble de leurs confrères qui essaient de les copier, dans la mesure de leurs possibilités (techniques, matérielles, économiques ou en terme de pouvoir d'achat de leur clientèle).

Face à la désaffection relative des citadins pour la viande de mouton, nous avons relevé deux éléments qui jouent en sa faveur. Premièrement, pour la plupart des

¹⁶¹ Discussion avec la Direction de l'abattoir.

personnes interrogées (tous niveaux de revenus confondus), il est la viande des fêtes et des réceptions. A ce titre, le méchoui garde, parmi les plats, un prestige inégalé. Le mouton reste par excellence la viande dont la consommation permet la création ou l'entretien des liens sociaux. Cette qualité est un héritage du passé pastoral local. Elle est aujourd'hui confortée par l'adhésion des consommateurs citadins à des croyances normatives et positives (relatives aux pratiques d'élevage, aux races élevées, à la religion) qui lui confèrent le statut d'objet patrimonial. Il faut s'interroger sur la durabilité d'une telle position. En effet, nous faisons le constat, chez quelques personnes interrogées (surtout chez des jeunes femmes de moins de quarante ans qui habitent les quartiers *modernes* et *résidentiels*) d'une évolution du sens donné aux célébrations des événements familiaux (notamment des mariages) et aux réceptions d'hôtes à domicile. L'importance conférée aux autres éléments de la fête (musique, danse, habillement, location de salles somptueuses...) et à l'idée de « passer un bon moment ensemble » l'emporte sur la nécessité de « donner à manger » ou de « partager l'incorporation » de viande avec les invités. En vertu de quoi, les repas peuvent être carrément abandonnés (remplacés par la distribution de petits fours « sucrés-salés »). Lorsqu'ils sont maintenus, les commensaux n'accordent plus d'importance à la qualité « sociale » des viandes. Les hôtes sont plutôt soucieuses de faire preuve d'innovation. A ce titre, celle qui consiste à servir des rôtis d'épaules de mouton désossées et farcies n'est pas plus valorisée que le fait de servir des plats de volaille (rôtis de dinde, coquelets rôtis...), de la pastilla aux fruits de mer ou des poissons cuits au four. Deuxièmement, le mouton jouit d'une image positive qui résulte chez les consommateurs de l'adhésion à des croyances qui sont relatives à son mode d'élevage (utilisation des parcours, alimentation à base de végétation naturelle et de céréales). Les consommateurs sont moins confiants envers les pratiques qu'ils associent à l'aviculture en batterie et à l'élevage bovin en étables. Leurs craintes sont renforcées par la communication abondante qui a été faite autour des grandes crises de la santé animale des années 1990 (gripes aviaires, « poulets à la dioxine », « vache folle »...). A ce titre les tentatives d'intensification de l'élevage ovin (recours à des aliments concentrés, à la pulpe sèche de betterave, à la stabulation en bergeries) sont jugées *négativement*. Pour ces différentes raisons, en cas d'importations de viandes de l'étranger, le prestige de la viande issue de l'élevage pastoral local pourrait être renforcé, comme cela a été le cas pour le poulet fermier (*beldi*) lorsque le marché a été inondé de volailles élevées en batterie (poulets *roumi*). On pourrait alors assister à l'émergence d'un clivage entre viandes de mouton *beldi* (locale) et *roumi* (importée), la première devenant un

produit de luxe et la seconde un produit de masse. Dans tous les cas, l'impact d'importations de viande sur les croyances et les pratiques alimentaires sera très intéressant à étudier.

L'origine des moutons consommées, les pratiques d'élevage dont ils ont fait l'objet sont comme nous venons de le dire des informations qui intéressent les consommateurs, notamment en raison du lien qu'ils opèrent entre alimentation animale, saveur des viandes et santé du consommateur. Sur les marchés de l'*aïd al-kabîr*, ils recueillent ces éléments auprès des marchands de bestiaux et se fient aux types des ovins pour en déterminer l'origine. En ce qui concerne la viande de boucherie, l'information se perd au niveau de l'abattoir : les bouchers ne savent pas d'où proviennent les animaux dont ils achètent les carcasses. Les chevillards ont ici un rôle informatif à jouer en servant de passerelle entre lieux de production et lieux de consommation. Actuellement, les consommateurs ne dramatisent pas cette lacune dans la mesure où ils sont persuadés que tous les moutons sont élevés selon des modalités à peu près similaires dans l'ensemble du pays. Ils ne sont pas prêts à payer leur viande plus cher pour avoir une garantie sur l'origine et les pratiques d'élevages. En l'état des choses, des politiques de certification ou de labellisation ne se justifient donc pas au Maroc dans le domaine de l'élevage ovin. Toutefois il serait bon que les éleveurs et les engraisseurs soient informés des pratiques qui plaisent et déplaisent aux consommateurs. Les engraisseurs qui maintiennent les animaux en bergeries et alimentent ces derniers avec des concentrés, les éleveurs qui utilisent la technique du croisement industriel avec des béliers de races importées ont intérêt à jouer la carte de la transparence et de la communication pour ne pas s'attirer la suspicion des consommateurs. Il faudrait aussi caractériser les saveurs qui plaisent et déplaisent aux consommateurs par des analyses sensorielles et établir les liens entre ces dernières et les pratiques d'élevage.

Des études identiques pourraient être menées pour établir les liens entre l'âge d'abattage des animaux et le niveau de tendreté de la viande en fonction des modalités de cuisson (tajine, four, grill). Les professionnels (détaillants et grossistes) pourraient alors s'entendre sur la question de savoir si l'âge de l'animal est un critère qui doit être pris en compte dans la détermination du prix des carcasses. Actuellement ce sont les chevillards qui orientent les animaux vers les abattoirs en fonction de leur âge et qui entretiennent l'opacité autour de cette question, les bouchers et les consommateurs étant dépourvus d'informations fiables à ce propos.

Le fait que l'âge ne soit pas pris en considération dans la détermination du prix des carcasses et de la viande a constitué un frein à la valorisation des agneaux de quatre-vingt-dix jours et issus d'élevages intensifs dont les carcasses étaient vendues au même prix que celles d'animaux plus vieux issus d'élevages sur parcours (Dechervois, 1998).

Les consommateurs interrogés sont particulièrement sensibles à la fraîcheur de la viande (couleurs claires, absence d'odeur) de ce fait ils ont une préférence pour les circuits de distribution courts. Ce sont là des éléments qui peuvent être pris en considération dans l'élaboration de politiques d'aménagement des infrastructures d'abattage et de distribution de la viande. Dans les situations où la chaîne est allongée, il faut communiquer auprès des consommateurs en expliquant que l'hygiène est améliorée. D'autant plus que la plupart des personnes rencontrées accordent une grande importance à la propreté et aux conditions de manipulation et de conservation de la viande. La plupart des bouchers (bouchers de stalles) minimise cette demande et ne se montrent pas disposés à y répondre. Des actions d'incitation dans ce domaine sont à imaginer. De même que des opérations de formation ou de sensibilisation aux principes hygiéniques de base.

Nous avons déjà dit que les consommateurs citadins sont très sensibles à la quantité de graisse apparente présente dans la viande. L'examen que nous avons fait de l'organisation de la filière montre que la rémunération des animaux sur les souks est fonction de l'état d'embonpoint de ces derniers : plus un animal est gros plus il est cher. Ce constat est valable pour les ovins de boucherie comme pour ceux de sacrifice. Cette hiérarchie est sous-tendue par le fait que les consommateurs, les bouchers-abatteurs et les chevillards recherchent des animaux dont les carcasses sont bien conformées. Mais ces derniers ne peuvent pas en juger objectivement car ils ne peuvent pas faire la part entre le niveau de développement de la graisse et du muscle en examinant l'animal sur pieds. Leur évaluation est empirique et fonction de l'âge, du type de mouton et de la région de provenance (donc des systèmes d'élevage supposés) : toute modification de l'un de ces paramètres peut fausser l'estimation visuelle. C'est ce dont témoignent les chevillards qui ont acquis des agneaux issus de croisement industriels et dont ils ont appréciés les carcasses comme étant trop grasses. Par ailleurs, les éleveurs n'ont aucun retour d'information sur l'état d'engraissement des carcasses issues des bêtes vendues. Ils se fondent uniquement sur leur propre expérience de l'abattage d'ovins pour leur consommation

personnelle. Or nos discussions montrent que ces animaux (il s'agit généralement d'antenaïse) n'appartiennent pas à la même catégorie que ce qui sont vendus aux chevillards. Des études pourraient être menées pour déterminer l'état corporel idéal d'abattage des animaux de types différents et élevés selon des pratiques différentes, le tout dans la perspective d'obtenir des carcasses correctement engraisées. Il faudrait déterminer quel est le niveau de maîtrise de la production de l'état d'engraissement voulu par les éleveurs et par les chevillards-engraisseurs (nous faisons l'hypothèse que ceux-ci ont une meilleure maîtrise de leur production car ils ont aux abattoirs la sanction immédiate de leur travail). Les éleveurs devraient aussi être sensibilisés au fait que les citoyens rejettent les viandes trop grasses. Les producteurs du Moyen-Atlas sont d'autant moins conscients de ce rejet qu'ils sont (au même titre que les consommateurs locaux) amateurs de ce type de produit.

Notre étude est centrée sur l'étude des comportements alimentaires et des préférences de personnes adultes. Ce choix a été fait *a priori* parce que nous voulions enquêter auprès d'individus en mesure d'exercer leur pouvoir de décision ou dont nous pensions tout au moins qu'ils étaient les principaux décideurs (en matière de choix des préparations et des approvisionnements) au sein de leurs foyers. L'objectif était d'établir un panorama, un état des lieux de la situation actuelle. Avec du recul, il nous paraît qu'il aurait été intéressant d'ajouter à nos enquêtes un volet consacré aux adolescents ou aux enfants pour essayer d'évaluer leur place dans l'élaboration des choix au sein des familles. Mais surtout, il nous semble que nous aurions pu tirer des éléments de prospective sur les pratiques des consommateurs adultes de demain à partir de l'étude des préférences des jeunes. D'autres sujets mériteraient aussi d'être traités qui n'ont pas trouvé leur place ici. Par exemple, les articulations entre la restauration hors-domicile et la chaîne de production-distribution de viande : comment les viandes sont-elles préparées, consommées dans les différentes catégories de restaurant ? Comment les restaurateurs s'approvisionnent-ils et évaluent-ils les qualités des produits ?... Il serait aussi intéressant d'étudier les préférences et les croyances alimentaires des personnes chargées de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques afin de voir dans quelle mesure elles influent sur les orientations données à ces dernières et de savoir si elles concordent avec celles des administrés. On pourrait aussi étudier celles des marocains émigrés afin de voir dans quelle mesure le fait de vivre à l'étranger pèse sur ces dernières et sur la manière dont les croyances qui les sous-tendent s'articulent avec celles des

opérateurs (éleveurs, bouchers) de leurs pays d'accueil¹⁶². De façon générale, il y aurait beaucoup à retirer d'études similaires à la nôtre, portant sur l'analyse du fonctionnement des chaînes alimentaires dans d'autres contextes géographiques, dans la perspective de dresser des comparaisons et de parfaire notre façon d'approcher ce phénomène.

¹⁶² Crenn (2001) rapporte le dialogue entre un consommateur d'origine marocaine et un éleveur interloqué à qui il demande si la nourriture de ses animaux est « bio » : il serait intéressant de mettre au jour les croyances positives et normatives qui sous-tendent l'usage du référent « bio » dans les univers cognitifs de ces deux acteurs (voir aussi les remarques formulées par l'éleveur qui met en relation les pratiques de préparation supposées de la viande par les immigrés et les critères d'âges que ces derniers retiennent pour le choix d'un animal).

BIBLIOGRAPHIE CLASSEE

Travaux relatifs au Maroc

- ABAAB A., BEDRANI, S., BOURBOUZE, A., CHICHE, J. 1995. Les politiques agricoles et la dynamique des systèmes agropastoraux au Maghreb. *Options Méditerranéennes Sér. B / n°14*: 139-65
- ABZAHD M. 1991. Echantillon maître au Maroc. In *Pratique des sondages au Maroc*, pp. 17-53. Rabat: Direction de la Statistique
- AKESBI N. 1997. La question des prix et des subventions au Maroc face aux mutations de la politique agricole. *Options Méditerranéennes Sér.B/n°11*: 81-117
- AKESBI N. 2002. *Rapport annuel : Développement et politique agro-alimentaire (Maroc)*. Montpellier: Observatoire Méditerranéen du Ciheam
- ALBERGONI C. 1990. Les bédouins et les échanges : la piste introuvable. *Cah. Sci. Hum.* n°26: 195-215
- AMAHAN A. 1998. *Mutations sociales dans le Haut-Atlas : les Goudjana*. Paris: Maison des Sciences de l'Homme
- BARGACHE A. 1987. Une civilisation et un art de vivre. In *La grande encyclopédie du Maroc*, ed. M. El Kasri, Sqalli, H., pp. 209-14. Rabat: G.E.I.
- BELLE G. 1955. Les journées d'étude sur l'élevage ovin au Maroc. *Maroc médical*: 1062-7
- BENAZOU C., MOULINE, T. 1998. *Panorama économique du Maroc (1990-1997)*. Rabat: Publications "Panorama"
- BENIER C. 1957. Essai statistique sur l'économie agricole marocaine (première partie). *Bulletin Economique et Social du Maroc* vol XXI n°74: 179-224
- BENIER C. 1957b. Essai statistique sur l'économie agricole marocaine (deuxième partie). *Bulletin Economique et Social du Maroc* vol XXI n°75: 323-82
- BENJELLOUN S. 1982. *Quelques aspects de la consommation alimentaire en milieu rural marocain*, Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat
- BENJELLOUN S. 1994. *Consommation et comportement alimentaire dans 3 régions rurales marocaines*, Ministère de l'Agriculture, Rabat
- BERQUE J. 1955. *Les structures sociales du Haut-Atlas*. Paris: Presse Universitaire de France
- BERQUE J. 1991. Moeurs et coutumes des musulmans. In *Encyclopédie de la Pléiade*, pp. 1212-63. Paris: Gallimard

- BERQUE J. 1998. *Ulémas, fondateurs, insurgés du Maghreb (XVIII^e siècle)*. Paris: Actes Sud
- BIANQUIS T. 1994. La famille en islam arabe. In *Histoire de la famille*, ed. Burguière et al., pp. 389-449. Paris: Livre de Poche
- BONIFACE P. 1935. La coopération en matière d'élevage du mouton. *Bulletin Economique du Maroc* II
- BONTE P. 1999. Sacrifices en Islam. Textes et contextes. In *Sacrifices en Islam : Espaces et temps d'un rituel.*, ed. P. BONTE, BRISEBARRE, A.M., GOKALP, A., pp. 21-61. Paris: CNRS Editions
- BONTE P., BRISEBARRE, A.M., GOKALP, A. 1999. *Sacrifices en Islam : Espaces et temps d'un rituel*. Paris: CNRS Editions
- BOUJENANE I. 1999. *Les ressources génétiques ovines au Maroc*. Rabat: Editions Actes
- BOUJENANE I. 2002. *Les races bovines au Maroc*. Rabat: Editions Actes
- BOUKHOBZA M. 1982. *L'agro-pastoralisme traditionnel en Algérie*. Alger: Office des Publications Universitaires
- BOURBOUZE A, DONADIEU, P. 1987. *L'élevage sur parcours en régions méditerranéennes*: Institut Agronomique Méditerranéen
- BRIGNON J., AMINE, A., BOUTALEB, B., MARTINET, G., ROSENBERGER, B., TERRASSE, M. 1968. *L'histoire du Maroc*. Paris: Hatier
- BRISEBARRE A.M., ed. 1998. *La Fête du mouton. Un sacrifice musulman dans l'espace urbain*. Paris: CNRS Editions
- BROWN K.L. 2001. *Les gens de Salé*. Casablanca: Eddif
- CHERIF M.H. 1995. L'empreinte des appartenances communautaires sur les sociétés. In *Maghreb : peuples et civilisation*, ed. LACOSTE, pp. 97-105. Paris: La Découverte
- CHICHAOUI H. 2001. *Etude d'un marché régional de la viande rouge (cas de la région de Casablanca)*. Mémoire d'Ingénieur. Institut Agro-Vétérinaire Hassan II, Rabat
- CHICHE J. 1986. *Contribution à la connaissance des campagnes marocaines*. Thèse de doctorat de géographie. Tours : Université de Tours
- CHICHE J. 1992. Les pratiques de l'usage des ressources communes. In *Terres collectives en Méditerranée*, ed. Bourbouze et Rubino, pp. 41-56: Réseau FAO Ovins et caprins
- CHICHE J. 1993. *Les zones arides marocaines, marges ou régions?* Cours spécialisé : Développement des zones arides et désertiques. Médénine : CIHEAM

- CHICHE J. 2000. *L'évolution des systèmes d'élevage et la gestion de l'aléa au Maroc*. In *Livestock production and climatic uncertainty*, ed. Guessous et al., pp.299-305. Wageningen Press
- CHICHE J. 2001. Les effets des programmes d'encouragement à l'élevage sur la production des ovins et des caprins au Maroc. In *Actes du Séminaire du réseau d'études des ovins et des caprins Molina de Segura: Options Méditerranéennes*
- CHICHE J. 2002. L'économie des systèmes d'élevages maghrébin. Cours pour élève ingénieur. Rabat : Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II
- CHOUKRI M. 1980. *Le pain nu*. Paris: Points
- CHRAÏBI D. 1993. *Une place au soleil*. Paris: Denoël
- CHRAÏBI D. 1997. *L'inspecteur Ali et la CIA*. Paris: Denoël
- COLIN G.S. 1965. baraka. *Encyclopédie de l'Islam* vol.II: 1063
- DE PREMARE A .L. 1993. *Langue et culture marocaine : Dictionnaire arabe-français*. Paris: L'Harmattan
- DERMENGHEM E. 1954. *Le culte des saints dans l'islam maghrébin*. Paris: Gallimard
- DINIA H. 1990. *La cuisine marocaine de Rabat*. Rabat: Ribat El Fath
- DOUTTE E. 1909. *Magie et religion dans l'Afrique du Nord*. Alger: Jourdan
- EL ALAOUI N. 2001. *Le soleil, la lune et la fiancée végétale*. Aix-en-Provence: Edisud
- EL MALEH E.A. 1987. La cuisine : l'âme d'un peuple. In *La grande encyclopédie du Maroc*, ed. S El Kasri, pp. 207-8. Rabat: G.E.I.
- EL MIRI F. 1999. *Etude de la filière du poulet de chair (cas de la région de Rabat-Témara)*. Mémoire d'ingénieur. Rabat : Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II
- EL OTMANI R. 1998. *Etude du comportement de consommation du poulet dans la zone Casa-Rabat-Salé*, Casablanca : ANPC
- ESSATARA M. 1988. *Evolution de la consommation alimentaire des Marocains avec référence au milieu urbain*, Rabat : Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II
- FOURSA L. 2001. *Habitudes et comportements du consommateur marocain à l'égard des produits carnés : cas de Casablanca*. Mémoire de Diplôme de Hautes Etudes. Montpellier : CIHEAM
- GANIAGE J. 1994. *Histoire contemporaine du Maghreb*. Paris: Fayard
- GARRIGUES-CRESWELL M. 1998. A propos des céréales en pays berbère. *Technique et Culture* n°31-32: 307-20
- GEERTZ C. 1992. *Observer l'Islam : Changements religieux au Maroc et en Indonésie*. Paris: La Découverte

- HAMMOUDI A. 1988. *La victime et ses masques*. Paris: Seuil
- HUMBOLDT Universität. 1994. *Le fonctionnement du marché ovin au Maroc*. Berlin: Berlin Landwirtschaftlich-Gärtnerische Fakultät
- JAMOUS R. 1981. *Honneur et baraka*. Paris: Maison des Sciences de l'Homme
- JOUIN J. 1957. Valeur symbolique des aliments et rites alimentaires à Rabat. *Hespèris* t. XLIV: 299-327
- KABBALI A., BERGER, Y.M. 1990. *L'élevage du mouton dans un pays à climat méditerranéen : Le système agropastoral au Maroc*. Rabat: Editions Actes IAV Hassan II
- KAMIL H. 1999. *Elevage nomade, Appropriation de l'espace et Structuration tribale chez les Oulad Khawa*. Thèse de doctorat Université Aix-Marseille 1
- KHALIL M. 1995. *La médecine vétérinaire au Maroc*. Mémoire d'ingénieur. Rabat : Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II
- KHALIL M. 1997. *La filière de la viande ovine sur les Hauts Plateaux de l'Oriental du Maroc*. Master of Science thesis. Institut Agronomique Méditerranéen, Montpellier
- LACOSTE-DUJARDIN C. 1995. De la grande famille aux nouvelles familles. In *Le Maghreb : peuples et civilisation*, ed. LACOSTE, pp. 117-23. Paris: La Découverte
- LAMIRE E. 1950. Considérations sur l'élevage dans l'économie marocaine. *Bulletin Economique et Social du Maroc* XIII: 175-82
- LAROUI A. 1995. *L'histoire du Maghreb : Un essai de synthèse*. Casablanca: Centre Culturel Arabe
- LE TOURNEAU R. 1965. *La vie quotidienne à Fès en 1900*. Paris: Hachette
- LESAGE J. 1938. L'évolution de la production ovine au Maroc. *Bulletin Economique du Maroc* V: 182-4
- MAHDI M. 1999. *Pasteurs de l'Atlas*. Casablanca: Fondation Adenauer
- MARCASSUZAA. 1952. *Monographie de la tribu des Beni Meskine*. Rabat : ENA
- MAUNIER R. 1998. *Recherches sur les échanges rituels en Afrique du Nord*. Paris: Bouchene
- MERNISSI F. 1996. *Rêves de femmes : une enfance au harem*. Paris: Albin Michel
- MICHEL N. 1993. *Une économie de subsistances : le Maroc précolonial*, Thèse de doctorat Université de Aix-Marseille 1
- MIEGEVILLE. 1952. L'élevage marocain en péril. *Bulletin Economique et Social du Maroc* XV: 243-7
- MONIER R. 1933. La production ovine. *Bulletin Economique et Social du Maroc* 1: 244-7

- MONOD M. 1927. *L'élevage au Maroc*. Rabat: Cours préparatoire au Service des Affaires Indigènes
- MONOD T. 1989. *Méharées*. Paris: Editions de la Seine
- NAVEZ-BOUCHANINE F. 1997. *Habiter la ville marocaine*. Paris: L'Harmattan
- NORQUET-DAUTRY R. 1993. *La société marocaine des années 80*. Thèse de doctorat Université Paris 5
- OUSSAID B. 1984. *Les coquelicots de l'Oriental*. Paris: La Découverte
- OUTMANI A. 2000. Production et commercialisation de l'agneau précoce issu du croisement industriel. *L'éleveur* 9: 13-5
- PEYRESBLANQUES R., GARY, A. 1950. *Manuel d'agriculture pour l'Afrique du Nord*. Casablanca
- RAMDANE A. 1991. *Etat des ressources et utilisation des pâturages par les éleveurs nomades de Missour*. Mémoire d'ingénieur. Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II : Rabat
- REYSSO F. 1991. *Pélerinages au Maroc*. Paris: Maison des Sciences de l'Homme
- RIVET D. 2002. *Le Maghreb à l'épreuve de la colonisation*. Paris: Hachette
- ROBLES I. 2000. *Etude de l'activité des femmes, de l'alimentation et de l'hygiène dans deux villages de la commune de Bni Idder (Rapport de stage de développement rural)*, INAPG, Paris
- ROSENBERGER B. 1996. La cuisine arabe et son apport à la cuisine européenne. In *Histoire de l'alimentation*, ed. Flandrin et Montanari. Paris: Fayard
- ROSENBERGER B. 1999. Repas du maghreb : XVIe-XIXe siècle. In *Tables d'hier, Tables d'ailleurs*, ed. Flandrin et Cobbi, pp. 295-336. Paris: Odile Jacob
- ROSENBERGER B. 2001. *Société, pouvoir et alimentation*. Rabat: Alizés
- SAINT-HILAIRE H. 1920. *L'élevage au Maroc*. Paris: Challamel
- SARTER G. 2004. Entre beldi et roumi : préférences des consommateurs urbains et production de poulets au Maroc. *Cahiers Agricultures* 13: 75-8
- TILLION G. 1982. *Le harem et les cousins*. Paris: Seuil
- TROIN J.F. 1975. *Les souks marocains*. Aix-en-Provence: EDISUS
- TROIN J.F, dir. 1985. *Le Maghreb : Hommes et espaces*. Paris: Armand Colin
- TROIN J.F, dir. 2002. *Maroc : Régions, pays, territoires*. Paris: Maisonneuve & Larose
- VAYSSE J. 1952. *L'élevage au Maroc : 35 années d'expérimentation zootechnique et de protection du cheptel*. Rabat: La Terre Marocaine
- VELU. 1926. La transhumance et les problèmes économiques qu'elle pose. *Revue de géographie du Maroc*: 86-90

- VERMEREN P. 2002. *Le Maroc en transition*. Paris: La Découverte
- VERMEREN P. 2002b. *Histoire du Maroc depuis l'indépendance*. Paris: La Découverte
- VIALATTE. 1954. La situation critique de l'élevage dans le territoire de Ouarzazate. *Bulletin Economique et Social du Maroc* XVIII: 47-51
- WESTERMARCK E. 2003. *Les cérémonies du mariage au Maroc*. Paris: Editions du Jasmin
- ZIRARI H. 1993. *Quête et enjeux de la maternité au Maroc : Etude ethno-culinaire*. Thèse de doctorat Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris

Travaux de sociologie, d'anthropologie et d'histoire de l'alimentation

- ASHTOR E. 1968. Essai sur l'alimentation des diverses classes sociales dans l'Orient médiéval. *Annales E.S.C.* n°23: 1017-53
- AUBAILE F., BERNARD M., PASQUET P. (dir.) 2004. *La viande un aliment des symboles*. Aix-en-Provence : Edisud
- BELLEVILLE J. 1996. Le goût et l'attirance pour les lipides. In *Actes du Troisième colloque transfrontalier "Le goût"*, pp. 135-43: Université de Dijon
- BENKHEIRA H. 1995. La nourriture carnée comme frontière rituelle. *Arch. de Sc. des Rel.* 92: 67-88
- BENKHEIRA H. 1996. Chairs illicites en Islam : Essai d'interprétation anthropologique de la notion de mayta. *Studia Islamica* vol. 2 n°84: 5-33
- BENKHEIRA H. 1997. Alimentation, altérité et socialité : Remarques sur les tabous alimentaires coraniques. *Arch. europ. sociol.* XXXVIII, 2: 237-87
- BENKHEIRA H. 1999. Lier et séparer : les fonctions rituelles de la viande dans le monde islamisé. *L'Homme* 152: 89-114
- BENKHEIRA H. 1999b. Le rite à la lettre. Régime carné et normes religieuses. In *Sacrifice et islam*, ed. P. BONTE, BRISEBARRE, A.M., GOKALP, A., pp. pp.63-91. Paris: CNRS Editions
- BENKHEIRA H. 2000. *Islâm et interdits alimentaires. Juguler l'animalité*. Paris: Presses Universitaires de France
- BENKHEIRA H. 2002. Interdits alimentaires et humanisation de l'homme en Islâm. In *Manger pour vivre?*, ed. Forum Diderot, pp. 68-84. Paris: Presses Universitaires de France

- BOLENS L. 1984. L'art culinaire médiéval andalou baroque. In *Manger et boire au Moyen-Age : Actes du colloque de Nice*, pp. 141-8: Les Belles Lettres
- BOLENS L. 1989. L'étonnante apparition du couscous en Andalousie médiévale (XIIIe siècle) : Essai d'interprétation historique. In *Mélanges en l'honneur de A.M. Piaz*, pp. 61-70. Genève: ISTE-Université de Genève
- BOLENS L. 1990. *La cuisine andalouse, un art de vivre (XIe-XIIIe siècle)*. Paris: Albin Michel
- BOUTAUD J.P. 2005. *Le sens gourmand*. Paris : Editions Rocher
- BREADSWORTH et KEIL. 1997. *Sociology on the menu : an invitation to the study of food and society*. New York & London: Routledge
- CALVO E. 1983. Des pratiques alimentaires. *Economie rurale* 154: 44-8
- CALVO E. 1985. Migration et alimentation. *Cahiers de Sociologie et Economie Culturelle* 4: 51-97
- CAZES-VALETTE G. 2004. *Le rapport à la viande chez le mangeur français contemporain : Rapport d'étude sociologique*, Groupe ESC Toulouse/ CCIT / Ministère de l'Agriculture
- CHELHOD J. 1990. Commensalité, don et sacrifice chez les Arabes. *Eurasie* 1: 16-25
- CHIVA M. 1996. Le mangeur et le mangé : la complexité d'une relation fondamentale. In *Identités des mangeurs, images des aliments*, ed. Giachetti, pp. 11-30. Paris: Polytechnica
- CORBEAU J.P. 1995. L'imaginaire associé à divers types de consommation de gras et les perceptions de leurs qualités. In *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, ed. Nicolas et Valeschini, pp. 94-103. Paris: INRA et Economica
- CORBEAU J.P. 1996. De la représentation dramatisée des aliments à la représentation de leurs consommateurs. In *Identité des mangeurs, Image des aliments*, ed. Giachetti. Paris: Polytechnica
- CORBEAU J.P., POULAIN, J.P. 2002. *Penser l'alimentation : Entre imaginaire et rationalité*. Paris: Editions Privat
- CRENN C. 2001. Modes de consommation des ouvriers agricoles originaires du Maroc installés dans la région de Ste Foy-la-Grande en Libournais. *Anthropology of food* 1 (article disponible en ligne à l'adresse : <http://www.aofood.org>)
- DAOU V. 1996. Ce que "bien manger" veut dire chez les Pygmées Kola et Baka du Sud Cameroun. In *Bien manger et bien vivre*, ed. Froment et al, pp. 365-70. Paris: L'Harmattan

- FARB P., ARMELAGOS, G. 1985. *Anthropologie des coutumes alimentaires*. Paris: Denoël
- FERRIERES M. 2002. *Histoire des peurs alimentaires*. Paris : Ed. du Seuil
- FIDDES N. 1991. *Meat : a natural symbol*. London: Routledge
- FISCHLER C. 1993. *L'omnivore*. Paris: Point Seuil
- FLANDRIN J.L. 1992. *Les chroniques de platine*. Paris: Odile Jacob
- FLANDRIN J.L, MONTANRI, M., dir. 1996. *Histoire de l'alimentation*. Paris: Fayard
- GARABUAU I., PALOMARES, E., DESJEUX, D. 2002. *Alimentations contemporaines*. Paris: L'Harmattan
- GARINE (de) I. 1991. Les modes alimentaires : histoire de l'alimentation et des manières de table. In *Histoire des mœurs*, ed. Poirier, tome I, pp. 1445-1627. Paris: La Pléiade, Gallimard
- GIACHETTI, ed. 1996. *Identités des mangeurs, image des aliments*. Paris: Polytechnica
- GOLOUBINOFF M. 1996. Coca et sauterelles grillées. Les aliments « modernes » face aux saveurs du terroir dans une campagne mexicaine In *Cuisines reflets des sociétés*, ed. Bataille-Benguigui et Cousin, pp. 199-216. Paris: Ed. Sépia Musée de l'Homme
- GOODY J. 1984. *Cuisine, Cuisines et Classes*. Paris: Centre de Création Industrielle, Centre Georges Pompidou
- LAHLOU S. 1998. *Penser manger*. Paris : P.U.F.
- MECHIN C. 1992. *Bêtes à manger*. Presses Universitaires de Nancy
- MENELL S. 1987. *Français et Anglais à table du Moyen-Age à nos jours*. Paris: Flammarion
- MONTANARI M. 1995. *La faim et l'abondance*. Paris: Le Seuil
- OSSIPOW L. 1997. *La cuisine du corps et de l'âme : approche ethnologique du végétarisme, du végétalisme, du crudivorisme et de la macrobiotique en Suisse*. Neuchâtel. Paris : Ed de l'Institut d'ethnologie, Ed de la maison des sciences de l'Homme.
- PADILLA M., ed. 2000. *Alimentation et nourritures autour de la Méditerranée*. Paris: Karthala
- POULAIN J.P. 1997. Goût du terroir et tourisme vert à l'heure de l'Europe. *Ethnologie française* 1: 18-26
- POULAIN J.P. 2001. *Manger aujourd'hui : Attitudes, normes et pratiques*. Toulouse : Privat

- POULAIN J.P. 2002. *Sociologies de l'alimentation : les mangeurs et l'espace social alimentaire*. Paris: P.U.F.
- RAINELLI P. 2001. L'image de la viande de porc en France attitude des consommateurs. *Le courrier de l'environnement* 42: 11-21
- RODINSON M. 1949. Recherches sur les documents à la cuisine. *Revue d'Etudes Islamiques* 17: 95-165
- RODINSON M. 1965. ghidhâ'. *Encyclopédie de l'Islam* tome 2: 1081-97
- ROUE M. 1996. La viande dans tous ses états : cuisine crue chez les Inuit. In *Cuisines : Reflets des sociétés*, ed. MC Bataille-Benguigui, Cousin, F., pp. 171-86. Paris: Edition Sépia - Musée de l'Homme
- ROZIN P. 1995. Des goûts et dégouts. *Autrement "Mutations Mangeurs"* 154: 96-105
- ROZIN P. 1996. Sociocultural influences on human food selection. In *Why we eat what we eat : the psychology of eating*, ed. E CAPALDI. Washington DC: American Psychological Association
- ROZIN P. 1998. Réflexion sur l'alimentation et ses risques. Perspectives psychologiques et culturelles. In *Risques et peurs alimentaires*, ed. M Apfelbaum, pp. 135-47. Paris: Odile Jacob
- SIMOONS J. 1994. *Eat not this flesh : food avoidances from prehistory to the present*: University of Wisconsin Press
- VIALLES N. 1987. *Le sang et la chair*. Paris: Maison des Sciences de l'Homme
- VIALLES N. 1999. La mort à bonne distance. *Sciences Humaines Hors série* 23 : 34-37

Travaux de sociologie et anthropologie générales

- ASSOGBA Y. 1999. *La sociologie de Raymond Boudon*. Québec / Paris : Presse de l'Université de Laval et L'Harmattan
- BALANDIER G. 1984. *Anthropologie politique*. Paris: P.U.F.
- BECKER H.S. 1988. *Les mondes de l'art*. Paris: Flammarion
- BECKER H.S. 2002. *Les ficelles du métier*. Paris: La Découverte
- BARREY S., COCHOY, F., DUBUISSON-QUELLIER, S. 2000. Designer, packager et merchandiser : 3 professionnels pour une même scène marchande. *Sociologie du travail* 42: 457-82
- BLUMER H. 1984. *Symbolic interactionism*. Univ. Of California Press
- BOUDON R. 1995. *Le juste et le vrai*. Paris: Fayard

- BOUDON R. 1997. L'explication cognitive des croyances collectives. In *Cognition et Sciences Sociales*, ed. R. Boudon, Bouvier, A., Chazel, F., pp. 19-54. Paris: PUF
- BOUDON R. 1998. *L'art de se persuader (des idées douteuses, fragiles ou fausses)*. Paris: Fayard
- BOUDON R. 2000. Une conception cognitive de la rationalité cognitive. In *Sociologie et connaissance : Nouvelles approches cognitives*, ed. A. Borzeix, Bouvier, A., Pharo, P., pp. 29-45. Paris: CNRS Editions
- BOUDON R., FILLIEULE, R. 2002. *Les méthodes en sociologie*. Paris: PUF
- BOURDIEU P. 1980. *Le sens pratique*. Paris: Editions de Minuit
- BOURDIEU P. 1994. *Raisons pratiques*. Paris: Seuil
- BOURDIEU P. 1995. *La distinction*. Tunis: Cérès Editions
- BOURDIEU P. 1998. *La domination masculine*. Paris: Editions du Seuil (coll. Points)
- BOURDIEU P. 2000. *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Paris: Seuil
- BOURDIEU P. 2003. La fabrique de l'habitus économique. *Actes de la Revue en Sciences Sociales* 150: 79-90
- COCHOY F., DUBUISSON-QUELLIER, S. 2000. Les professionnels du marché. *Sociologie du travail* 42: 360-6
- DECHAUX J.H. 2002. *L'action rationnelle en débat*. *Revue française de sociologie* 43-3 : 557-581
- DUBUISSON-QUELLIER S. 1996. Le prestataire, le client et le consommateur : sociologie d'une relation marchande. *Revue française de sociologie* XL-4: 671-88
- GEERTZ C. 1986. *Savoir local, savoir global*. Paris: Presse Universitaire de France
- GODELIER M. 1984. *L'idéal et le matériel*. Paris: Fayard
- HUGHES E.C. 1996. *Le regard sociologique*. Paris: Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales
- LAHIRE B. 1998. *L'Homme pluriel*. Paris: Nathan
- LAHIRE B. 2005. *L'esprit sociologique*. Paris: La Découverte
- LEVI-STRAUSS C. 1985. *Anthropologie structurale*. Paris : Press Pocket
- MAUSS M. 1997. *Sociologie et anthropologie*. Paris: P.U.F.
- VANDENBERGHE F. 1997. *Une histoire de la sociologie allemande*, tome 1. Paris : La Découverte
- WEBER M. 1992. *Essais sur la théorie de la science*. Paris: Presses Pocket, Agora
- WEBER M. 1995. *Economie et Société/1 : Les catégories de la sociologie*. Paris: Pocket
- WEBER M. 2003. *Hindouisme et Bouddhisme*. Paris: Champs-Flammarion

Autres références

- AUDIOT A. 1995. *Races d'hier pour l'élevage de demain*. Paris: INRA
- BOUTONNET J.P. 1998. Marché des viandes : les clés de l'évolution. *Démeter* 1999. Paris : A. Colin
- BOUTONNET J.P., SIMIER, J.P. 1995. *Les viandes*. Paris: Economica
- BOUTROS-GHALI W. 1996. *La tradition chevaleresque des Arabes*. Casablanca: Eddif
- CHEVALIER J., GHEERBRANT, A. 1982. *Dictionnaire des symboles*. Paris: Robert Laffont - Jupiter
- CORAN (trad. R. BLACHERE). 1999. Paris: Maisonneuve & Larose
- CREDOC. 1992. *Comprendre et évaluer la qualité*, Paris
- DECOBERT C. 1991. *Le prophète et le combattant*. Casablanca: Eddif
- DESCOLA P. 1999. Des proies bienveillantes. Le traitement du gibier dans la chasse amazonienne. In *De la violence II*, ed. F. Héritier, pp. 19-44. Paris: Odile Jacob
- DIGARD J.P. 1990. *L'homme et les animaux domestiques*. Paris: Fayard
- DUDOUET C. 1997. *La production du mouton*. Paris: Editions de la France Agricole
- DURAND G. 1983. *Les structures anthropologiques de l'imagination*. Paris: Dunod
- EL BOKHARI. 1984. *Les traditions islamiques*. Paris: Maisonneuve
- EVANS-PRITCHARD E.E. 1994. *Les Nuers*. Paris: Gallimard
- FINLEY M.I. 1986. *Le monde d'Ulysse*. Paris: La Découverte
- GARDET L. 1984. *Les hommes de l'Islam*. Paris: Editions Complexe
- GARDET L. 1988. *L'Islam : Religion et communauté*. Paris: Desclée de Brouwer
- GOTMAN A. 2001. *Le sens de l'hospitalité*. Paris: Presses Universitaires de France
- HAMES C. 1998. Le sacrifice animal au regard des textes islamiques canoniques. *Archives de Sciences sociales des Religions* 101: 5-25
- IBN KHALDÛN. 1997. *Discours sur l'Histoire universelle*. Paris: Sindbad
- JUSSIAU R., MONTMEAS, L., PAROT, J.C. 1999. *L'élevage en France : 1000 ans d'histoire*. Dijon: Educagri
- KANAFANI-ZAHAR A. 1999. *Le mouton et le mûrier*. Paris: Presse Universitaire de France
- LACOSTE-DUJARDIN C. 1970. *Le conte Kabyle : étude ethnologique*. Paris: Maspéro
- LACOSTE-DUJARDIN C. 1985. *Des mères contre les femmes*. Paris: La découverte

- LASSIBILLE M. 1999. L'homme et la vache dans l'esthétique des Peuls Wodaabe. In *L'homme et l'animal dans le bassin du Lac Tchad*, ed. BAROIN et BOUTRAIS, pp. 251-62. Paris: IRD Editions
- LIZET B. 1989. *La bête noire*. Paris: La Maison des Sciences de l'Homme
- LOUIS A. 1979. *Nomades dans le sud tunisien*. Aix-en-Provence: Edisud
- MAINCENT M. 1995. *Technologie culinaire*: Editions BPI
- MAISONNEUVE J. 1973. *Introduction à la psychologie sociale*. Paris: Presse Universitaire de France
- ROSSET R., ed. 1988. *Les viandes : hygiène, technologie*: Ministère de l'Agriculture
- SAADA L. (trad.). 1985. *La geste hilalienne : Version de Bou Thadi (Tunisie)*. Paris: Gallimard
- SANUDO C, SANCHEZ, A., ALFONSO, M. 1998. Small ruminant production systems and factors affecting lamb meat quality. *Meat Science* 49: 29-64
- SAUVEUR B. 1997. Les critères et facteurs de qualité des poulets Label Rouge. *Productions Animales* 10: 219-26
- SAYAD A. 1999. *La double absence*. Paris: Seuil
- SHANFARA. 1985. *Chant des Arabes*. Paris: Arfuyen
- THESIGER W. 1991. *Le désert des déserts*. Paris: Presses Pocket
- THOULON-PAGE C. 1997. *Pratique diététique courante*. Paris: Masson
- WOOD J. et al. 1998. Quality assurance schemes. *Meat Science* 49: 191-203

Sources primaires (rapports officiels, statistiques, ...)

- BANQUE MONDIALE 1995. *Le développement des zones de parcours*. Rapport technique. Washington.
- BENOIST M. 1950. *La mise en valeur des Hauts-Plateaux du Maroc Oriental*. ENA, Rabat
- BESSAOUD O., BOURBOUZE, A., CAMPAGNE, P., LE COTTEY, T. 2003. *Problématique de développement rural des zones sèches dans la région Moyen Orient et Afrique du Nord (Contribution à la mise à jour du rapport "From vision to action for rural development" élaboré par la Banque Mondiale)*, Institut Agronomique Méditerranéen, Sologral, Montpellier
- DECHERVOIS. 1998. *La commercialisation de l'agneau de lait croisé dans le secteur de la côte atlantique (Projet ANOC)*, Rabat

Direction de la Statistique. 1991. *Consommation et dépenses des ménages (1984-1985)*. Rabat: Ministère du Plan

Direction de la Statistique. 2000. *Annuaire statistique du Maroc*. Rabat: Ministère du Plan

Direction de la Statistique. 2002. *Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages 1998/1999 (Premiers résultats)*. Rabat: Ministère de la Prévision Economique et du Plan

MADREF. 2001. *Enquête Elevage*. Rabat: Ministère de l'Agriculture du Développement Rural et des Eaux et Forêts

MADRPM. 1998. *L'élevage au Maroc*. Rabat

MADRPM. 1999. *Textes de base en matière d'inspection sanitaire et qualitative des denrées animales et d'origine animale*. Rabat

MADRPM. 2001. *L'élevage en chiffre : Année 2000*. Rabat

MADRPM. 2002. *Filière viandes rouges*, Rabat

MARA. 1980. *Plan Moutonnier*. Rabat

Table des tableaux et figures

Tableau n°1 : Evolution de la production des viandes entre 1969 et 2000

Tableau n°2 : Consommation moyenne de viande par personne et par an, dans les villes et dans les campagnes

Tableau n°3 : Nombre et structures des foyers des personnes interrogées

Tableau n°4 : Nombre de bouchers interrogés à Rabat en fonction du type de commerce et de sa localisation

Tableau n°5 : Assaisonnements utilisés pour l'apprêt des viandes

Tableau n°6 : Détermination de l'âge des moutons à partir de l'état de développement de sa dentition

Tableau n°7 : Prix de la viande dans les différentes catégories de boucheries à Rabat

Tableau n°8 : Estimation des marges commerciales réalisées par les bouchers en fonction du type de découpe pratiqué

Tableau n°9 : Prix de gros du kilogramme carcasse en fonction des caractéristiques qualitatives, à l'abattoir de Rabat

Tableau n°10 : Poids et parts respectives des différentes catégories de carcasses produites à l'abattoir de Rabat

Tableau n°11 : Prix moyen de différentes catégories de moutons

Tableau n°12 : Ages moyens des agneaux *bekri* au moment de la fête du sacrifice, selon la saison où elle a lieu

Tableau n°13 : Description des bons produits (viandes, carcasses, moutons) par les consommateurs, les bouchers et les chevillards

Tableau n°14 : Types d'animaux et catégories de clients décrits par les éleveurs

Tableau n°15 : Croyances normatives relatives aux conceptions que les professionnels se font de leurs rôles, implications pour l'appréciation des produits

Tableau n°16 : Proposition de typologie pour l'étude des croyances relatives à l'appréciation des produits par les professionnels de la chaîne alimentaire

Figure n°1 : Reproduction du texte d'un prospectus publicitaire distribué par un boucher traiteur de Casablanca

Table des matières

	Pages
Introduction	6
Chapitre 1 : Problématique, approche théorique et méthodologie	14
I- Problématique	14
1- Aperçu de la consommation de viande au Maroc	14
2- Les politiques et l'évolution des pratiques d'élevage	17
3- Questions de développement	22
3.1- Connaissance des pratiques et des préf. des consommateurs	22
3.2- Etude de l'articulation de la consommation et de la prod. de viande	25
4- Questions de sociologie	27
II- Approches théoriques et concepts utilisés	28
1- Comportements alimentaires et croyances collectives	28
2- Les affects alimentaires et les croyances collectives	31
3- Approche interactionniste de la chaîne alimentaire	35
III- Terrains et méthodes	37
1- Choix des terrains	37
2- Les techniques d'enquête	41
3- Les échantillons	46
3.1- Modalités d'échantillonnage des consommateurs	48
3.2- La consommation de viande et les caractères socio-économiques	48
<i>a- Un groupe qui ne consomme presque pas de viande</i>	48
<i>b- Un groupe dont la consommation de viande est irrégulière</i>	49
<i>c- Un groupe dont la consommation est planifiée sur la semaine</i>	50
3.3- Echantillonnage des bouchers	54
<i>a- Méthode d'échantillonnage</i>	54
<i>b- Les bouchers de stalles et de souks</i>	55
<i>c- Les bouchers de boutiques, les bouchers-traiteurs et les supermarchés</i>	57
<i>d- Boucheries du Moyen-Atlas et de Ouarzazate</i>	59
3.4- Echantillon de chevillards et d'éleveurs	60

Chapitre 2 : Cuisine, manières de table, commensalité	62
I- La viande est surtout préparée sous forme de tajines	63
1- A l'ordinaire	63
2- Dans les repas de fête	65
II- Manger un tajine c'est bien manger	66
1- Le tajine est le plat le plus nourrissant ou le plus équilibré	66
2- Le tajine est un plat savoureux	70
2.1- <i>La viande est bien cuite</i>	70
2.2- <i>La viande est bien assaisonnée</i>	74
3- Dans le tajine, il y a la baraka	78
III- Tajine et idéologie familiale	80
1- Toute la famille se rassemble autour du tajine	80
2- Le tajine est un plat économique	86
3- La mère nourrit sa famille en préparant des tajines	87
IV- Cuisine de la viande et distinction	92
1- Des différences objectives dans la préparation des tajines	92
2- Des manières de faire considérées comme <i>campagnardes</i>	93
3- Retour sur l'histoire de la cuisine marocaine	95
3.1- <i>L'opposition entre villes et campagnes</i>	95
3.2- <i>Semoule ou pain</i>	97
3.3- <i>La viande et les légumes</i>	101
4- Les nouvelles spécialités et le rôle des <i>bouchers-traiteurs</i>	103
Conclusion	106
 Chapitre 3 : Manger de la viande, manger des viandes	 107
I- Qu'est-ce que manger de la viande à l'ordinaire veut dire ?	111
1- C'est se faire plaisir	111
2- C'est se nourrir	113
3- Ne pas manger de viande, c'est être pauvre	116
II- Qu'est-ce que manger de la viande lors de fêtes veut dire ?	122
1- Festivités et consommation de viande	122
2- Cela fait partie de la tradition	124
3- Il faut donner de la viande aux invités	128
4- Servir de la viande, c'est un signe de générosité	131
5- Quand on est ensemble, il faut que l'on mange de la viande	135

6- Qu'est-ce que sacrifier un mouton veut-dire?	139
III- Toutes les viandes ne se valent pas	145
1- Le mouton est le plus savoureux	145
2- Le mouton donne du cholestérol	147
3- Viandes de citadins et viandes de campagnards	150
4- Réception d'hôtes et choix d'une viande	154
5- Choix d'une victime pour la Fête du Sacrifice	156
IV- Le mouton, objet patrimonial	158
1- L'importance de la <i>chaîne phagique</i>	158
2- Proximité des animaux et des conditions d'élevage	160
3- <i>beldi</i> contre <i>roumi</i>	163
Conclusion	169
 Chapitre 4 : Qu'est-ce qu'une bonne viande de mouton ?	 172
Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice ?	
I- Qu'est-ce qu'une bonne viande de mouton?	173
1- C'est une viande savoureuse	173
2- C'est une viande claire	174
3- C'est une viande qui n'est pas grasse	175
4- C'est une viande tendre qui cuit facilement	179
5- C'est la viande de l'épaule et du gigot	183
6- C'est une viande <i>halal</i>	184
7- C'est une viande qui ne rend pas malade	187
7.1- C'est une viande propre	187
7.2- Fraîcheur, propreté et distribution de la viande	189
7.3- C'est la viande d'un mâle	192
II - Qu'est-ce qu'un bon mouton de sacrifice?	195
1- C'est un animal qui correspond aux prescriptions religieuses	195
2- C'est un mouton qui sera bon à manger	196
3 - C'est un beau mouton	198
4- Arbitrages entre les qualités	200
III- Comment acquérir des bons produits ?	202
1- Comment identifier une bonne viande ?	202
2- Comment choisir un boucher ?	204
2.1- Choix de la catégorie de commerce	204
2.2- Choix d'un commerçant	207

3- Comment identifier un bon mouton de sacrifice ?	208
4- Le souk, c'est la guerre !	209
Conclusion	212
Chapitre 5 : De la boucherie au souk	215
I- A la boucherie	216
1- Préférences et pratiques d'approvisionnement des consommateurs	216
1.1- <i>Chez les bouchers de stalle, tout dépend des quantités acquises</i>	216
1.2- <i>Chez les bouchers – traiteurs, chaque morceau a son prix</i>	218
2- Découpe de la viande et pratiques commerciales des bouchers	220
2.1- La découpe tajine : « <i>J'ajoute ici, j'enlève là.</i> »	220
2.2- La découpe européenne	223
3- Points de vue des bouchers relatifs à la propreté et l'hygiène	226
II- A l'abattoir	228
1- Qu'est-ce qu'une bonne carcasse de mouton ?	228
1.1- C'est une carcasse de neuf à quinze kilogrammes	228
1.2- C'est une carcasse peu engraisée, bien conformée, couleur claire	231
2- Organisation de l'abattage et du commerce des carcasses à Rabat	233
3- Place de l'appréciation des carcasses dans la relation marchande	234
3.1- Détermination du prix des carcasses	234
3.2- Choix des carcasses et modalités de paiement	236
3.3- La question de l'âge des moutons abattus à Rabat	237
III- Sur les souks aux bestiaux	240
1- Fonction des souks aux bestiaux au Maroc	240
2- Qu'est-ce qu'un bon mouton de boucherie ?	240
2.1- C'est celui qui a un bon poids	241
2.2- C'est un animal bien conformé	242
2.3- C'est un animal qui ne dépasse pas la limite d'âge	243
2.4- C'est l'agneau <i>bekri</i>	244
2.5- C'est un mouton d'un type précis	245
2.6- C'est un animal issu d'un type d'élevage précis	249
3- La construction sociale des races d'ovins au Maroc	251
4- Place de l'appréciation des ovins dans les transactions commerciales	259

IV- Sur les parcours du Moyen-Atlas	261
1- Le <i>bekri</i> , le meilleur des agneaux	261
2- Les antenais de sacrifice	265
Conclusion	267
Conclusion Générale	276
Bibliographie classée	286
Annexes	300
Table des tableaux et figures	302